

6.

IL COMMERCIO  
ESTERO  
PIEMONTESE IN  
UN'EUROPA  
IN TRASFORMAZIONE

## DOSSIER "PIEMONTE EUROPA"

1. *I collegamenti internazionali dell'industria piemontese*
2. *Il potenziamento tecnologico piemontese in un'ottica internazionale*
3. *Problematiche della piccola e media industria nei confronti dell'Europa*
4. *Le attività finanziarie del Piemonte di fronte al Mercato Unico Europeo*
5. *L'agricoltura di fronte al Mercato Unico Europeo*
6. *Il commercio estero piemontese in un'Europa in trasformazione*
7. *Il mercato del lavoro nello spazio europeo*
8. *Prospettive demografiche e offerta di lavoro*
9. *Aspetti e problemi dei sistemi formativi*
10. *Il sistema culturale piemontese nei flussi internazionali*
11. *La conoscenza delle lingue estere*
12. *La rete delle comunicazioni internazionali*

6.

IL COMMERCIO  
ESTERO  
PIEMONTESE IN  
UN'EUROPA  
IN TRASFORMAZIONE

***ires***

ISTITUTO RICERCHE ECONOMICO-SOCIALI DEL PIEMONTE

Il presente lavoro è stato realizzato da Marco Camoletto.

La collana "Dossier Piemonte Europa" è coordinata da Paolo Buran.

# INDICE

## *Presentazione*

1	INTRODUZIONE
3	Capitolo I IL CONTESTO GENERALE
9	Capitolo II UN CHIARIMENTO NECESSARIO: LE DIVERSE FONTI DEI DATI ED INTERPRETAZIONE COMPLESSIVA
15	Capitolo III LE ESPORTAZIONI REGIONALI DEGLI ANNI '80: UNA DESCRIZIONE SINTETICA
15	3.1. <i>Le esportazioni piemontesi: uno sguardo generale</i>
20	3.2. <i>L'articolazione provinciale</i>
24	3.3. <i>L'evoluzione più recente: nuovi strumenti di lettura</i>
33	3.4. <i>Le prime indicazioni per il 1989</i>
35	3.5. <i>La distribuzione geografica dell'interscambio estero regionale</i>
39	Capitolo IV ANCORA SULLA STRUTTURA DELLE ESPORTAZIONI REGIONALI: L'ARTICOLAZIONE PER PROVINCIA DI ORIGINE, PER PAESE DI DESTINAZIONE E PER PRO- DOTTI
39	4.1. <i>Europa comunitaria e interscambio estero regionale</i>
44	4.2. <i>La permanenza delle imprese sui mercati esteri</i>
49	4.3. <i>La composizione delle esportazioni per settore mer- ceologico e provincia di origine</i>



## PRESENTAZIONE

Nella "Relazione sulla situazione economica, sociale e territoriale del Piemonte" 1989 l'IRES aveva rivolto una particolare attenzione alla collocazione internazionale del Piemonte, nella prospettiva del completamento del mercato interno dell'Europa comunitaria, entro l'ormai prossimo 1992. In quella sede il rapporto Piemonte-Europa ha rappresentato il tema conduttore ed unificante ed era stato espresso il proposito di addivenire ad una serie di approfondimenti su aspetti diversi, allo scopo di offrire agli operatori pubblici e privati ulteriori strumenti di documentazione in ordine alla richiamata prospettiva.

A distanza di poco più di un anno si perviene pertanto alla pubblicazione di questi dossier -coordinati dall'IRES ed elaborati con il contributo di specialisti esterni-, attinenti principalmente ai campi di ricerca nei quali l'Istituto detiene una più consolidata esperienza. Essi non si estendono a tutte le questioni di rilievo europeo (si pensi anche soltanto al maggiore equilibrio tra l'attività antropica e l'ambiente che con il mercato unico si intende garantire, ovvero alla gestione dell'approvvigionamento energetico), nè raggiungono lo stesso grado di approfondimento. Il loro obiettivo non è quello di fornire studi organici, ma soltanto repertori informativi utili al dibattito e ad ulteriori attività di ricerca.

Riteniamo che questa iniziativa dell'IRES dimostri la volontà dell'Istituto di prestare attenzione scientifica alle tematiche che nei prossimi anni interesseranno le economie e le comunità statali e regionali in un ambito di dimensione sempre maggiore. Assai prima della scadenza del 1992 lo "spazio senza frontiere" sarà infatti ancora più ampio di quello previsto dal Trattato Cee e dall'Atto unico europeo, per effetto della riunificazione tedesca, dell'apertura ai paesi dell'Est e di una crescita dei rapporti con i paesi appartenenti all'Associazione europea di libero scambio.

Il contesto transnazionale già delineato istituzionalmente e le sopravvenute prospettive politiche nell'intero continente europeo sembrano richiedere che gli studi sulle realtà regionali, prima finalizzati al superamento di squilibri all'interno di esse o dello stato, considerino ora il tema del riequilibrio tra le regioni a livello internazionale e si pongano i problemi dello sviluppo regionale in tale nuovo quadro.

Il presente studio costituisce uno sviluppo ed approfondimento del capitolo V della Relazione sulla situazione economica, sociale e territoriale del Piemonte - 1989. Esso è stato realizzato da Marco Camoletto e si propone di documentare l'ampiezza e l'importanza delle transazioni commerciali intrattenute dalla nostra regione con i mercati esteri, che fanno già oggi del Piemonte una regione profondamente integrata nel contesto europeo. Il lavoro è focalizzato soprattutto sulle dinamiche di esportazione, sulle quali l'IRES ha concentrato finora il maggiore impegno di ricerca. Esso è inoltre arricchito da una serie di riflessioni metodologiche che consentono di apprezzare i flussi commerciali con l'estero, e gli indicatori disponibili, ad un livello di più approfondita comprensione.

Andrea Prele

Direttore dell'IRES



## INTRODUZIONE

Lo studio presentato nelle pagine seguenti si inquadra nell'ampio panorama di riflessioni circa i rapporti tra il Piemonte e la realtà europea in rapida trasformazione, da una parte per i riflessi del processo di unificazione economica, monetaria e politica, dall'altro per il concreto avvio da parte dei paesi del blocco europeo orientale di quei percorsi, certamente differenziati e tumultuosi, che li porteranno sempre più lontani dal sistema economico comunista e più vicini agli altri paesi europei. In certo modo, questo studio rappresenta uno snodo chiave, benchè molto tradizionale, di tali riflessioni, essendo centrato sull'interscambio internazionale dell'economia piemontese, con specifico riguardo ai paesi della Comunità europea. Pur all'interno di un tema tradizionale, vi sono però alcuni aspetti innovativi: è stato analizzato a fondo il tessuto degli operatori piemontesi impegnati nell'esportazione, e la diversa loro articolazione sia per le province dove si svolge tale attività, sia per paesi di destinazione dei flussi, sia, seppure in modo ancora introduttivo, per composizione merceologica. Non manca, ovviamente, una lettura più aggregata e generale di variabili di sintesi. Accanto alle originalità, è giusto richiamare subito anche i limiti del lavoro, il principale dei quali consiste nel fatto di avere privilegiato largamente l'analisi delle esportazioni ad una trattazione più comprensiva di tutto l'interscambio regionale. La radice di tale asimmetria si trova, essenzialmente, nelle ricerche condotte dall'Ires negli anni scorsi, che sono state in grado di chiarire con profondità questo lato del commercio estero regionale, ma non di affrontare con la stessa ampiezza anche il versante delle importazioni. Una difficoltà ulteriore, che ha costretto ad alcuni aggiustamenti e ripetizioni, e forse anche ad alcune faticosità nel seguire il filo conduttore dello studio è data dalla coesistenza, nell'arco di tempo considerato, di due diverse fonti statistiche, entrambe importanti. E' sembrato comunque utile inserire una dettagliata valutazione dei loro limiti e delle loro potenzialità.

Lo studio si articola nel modo seguente. Il primo capitolo riepiloga in modo sommario una serie di riflessioni circa gli sviluppi più recenti delle relazioni tra esportazioni, importazioni e produzioni nazionali e regionali; l'obiettivo del capitolo è di definire con più chiarezza lo spazio entro cui la ricerca, ma per qualche verso le stesse opportunità di intervento aperte alla politica di promozione regionale, si vengono a collocare. Il secondo capitolo presenta in modo dettagliato le fonti disponibili per lo studio del

commercio estero regionale, e propone alcune valutazioni relative al tipo di informazione in esse contenute, nonché alle conoscenze da esse ricavabili circa la struttura del commercio estero, le caratteristiche degli operatori, la articolazione di tali caratteristiche sul territorio piemontese. Nel terzo capitolo è presentata un'analisi della struttura del commercio estero regionale tanto dal punto di vista della struttura degli operatori, quanto dal punto di vista delle grandezze aggregate e dell'andamento settoriale. In esso si trovano raggruppate le analisi svolte su entrambe le fonti già ricordate. Il quarto capitolo contiene una articolata analisi per settore merceologico-capitolo doganale riferito al commercio di esportazione verso la Comunità Europea, ed in particolare ai quattro mercati maggiori, cioè Francia, Germania, Regno Unito e Spagna.

### IL CONTESTO GENERALE

E' opinione largamente condivisa che gli anni '80 hanno visto crescere, in misura consistente, l'importanza della dimensione internazionale degli scambi nel determinare gli equilibri delle singole imprese e del sistema economico in generale. Tale crescita non si è svolta semplicemente lungo percorsi tutto sommato consolidati, propri dei due decenni precedenti, ma ha introdotto elementi nuovi, tali da circoscrivere in certa misura il significato degli indicatori statistici disponibili. Si tratta in parte di elementi macroeconomici, ma in parte forse maggiore di fattori di cambiamento strutturale del sistema industriale.

Tra i primi occorre ricordare, innanzitutto, il forte contributo che la crescita del commercio internazionale ha dato alla ripresa dell'economia internazionale negli anni '80. A differenza di occasioni precedenti, tuttavia, tale crescita ha riguardato in misura nettamente prevalente il commercio tra paesi dell'area industrializzata, ed in particolare le importazioni degli Usa (almeno fino alla inversione del trend di cambio del dollaro), mentre tanto l'Est europeo quanto l'area dei paesi in via di sviluppo sono rimasti in seconda fila, colpiti dalla crisi debitoria e dal basso livello dei prezzi delle materie prime, petrolio in testa. Si tratta, com'è facile comprendere, di una espansione che ha riguardato i mercati più sofisticati ed esigenti, e non ha alleggerito la competizione tra le imprese ma piuttosto ha reso tale competizione più complessa, intrecciando strategie di competizione fondate sul prezzo a strategie di differenziazione del prodotto e di innovazione tecnologica spinta.

Proprio l'interrelazione tra differenziazione, tecnologia e sfruttamento delle opportunità offerte dalla evoluzione dei tassi di cambio costituisce un secondo elemento di novità, al confine tra fattore macroeconomico e fattore strutturale. Schematicamente si può dire che il profilo piuttosto accidentato dei tassi di cambio negli anni '80, in particolare per ciò che riguarda il cambio tra dollaro, yen, marco tedesco ed altre monete europee ha consentito alle imprese di sperimentare un ampio arco di combinazioni possibili tra prezzi sui mercati esteri e quantità vendute su tali mercati.

D'altro lato, l'insieme delle scelte possibili è risultato dipendere in modo essenziale dalla struttura dei mercati, dal grado maggiore o minore di concorrenza presente in tali mercati, dall'intensità di differenziazione del prodotto concretamente conseguibile dalle imprese nei diversi mercati, e da altri fattori ancora. La conseguenza di questa complessa realtà è che le imprese, e non raramente la stessa impresa in mercati diversi, mettono in atto comportamenti estremamente diversificati: abbandono dei mercati esteri più rischiosi dal punto di vista del rischio di cambio (per le imprese più piccole o più deboli sul piano internazionale si può trattare del ritiro dal mercato dell'export, soprattutto se la domanda interna è ritenuta soddisfacente); ritiro selettivo da quei mercati nei quali il prodotto è più sottoposto alla concorrenza di altri produttori; politiche di prezzo tese ad aumentare la quota di mercato, sfruttando a fondo i margini concessi da andamenti favorevoli dei cambi; politiche di prezzo scarsamente elastiche alle variazioni dei cambi, e tese a trarre vantaggio da posizioni di nicchia; infine strategie tese a mantenere, se non a ridurre le quote di mercato estero, come conseguenza di scivolamenti su fasce di prezzo più elevate delle proprie produzioni.

E' chiaro che la lettura dei dati statistici, nazionali come regionali, non può non avvenire alla luce di tutti gli aspetti sommariamente indicati, peraltro assai difficili da individuare in modo univoco.

Come accennato in precedenza, accanto a fattori definibili in termini macroeconomici (cioè come impatto di fenomeni generali, almeno in larga parte esogeni, e che toccano tutti gli operatori), vi sono tuttavia fattori che riguardano cambiamenti profondi nella struttura industriale.

Anche qui in modo schematico, si possono individuare quattro elementi significativi. Il primo riguarda il processo di deverticalizzazione delle produzioni, avviato negli anni '70 dalle imprese grandi e medie per sfuggire alla pressione del sindacato e della legislazione relativa al mercato del lavoro ed ai trattamenti fiscali allora in vigore, ma rafforzatosi nel periodo successivo lungo linee di sfruttamento pieno di economie di scala e di specializzazione produttiva. In sintonia con tale processo, si svolge il progressivo spostamento degli oneri di stoccaggio del prodotto finito dalla impresa capofila della produzione alle imprese subfornitrici, e da queste ultime ancora più a monte, fino a configurare un sistema nel quale l'unità produttiva è costituita da una rete di imprese più che da una singola impresa, e la produzione stessa avviene in tempo quasi reale rispetto all'ordine di acquisto ricevuto.

E' evidente che in tale contesto non vi sono motivi per ritenere che il

flusso di semilavorati tra le imprese debba svolgersi soltanto entro il contesto nazionale, anche se certamente la incertezza dei tassi di cambio tra le monete rappresenta un freno non trascurabile, ed in qualche modo la distanza fisica tra i diversi centri di trasformazione dei beni ha un notevole rilievo, specialmente per certe produzioni. In linea generale è possibile ipotizzare che tale sviluppo dia origine ad un aumento contemporaneo delle esportazioni e delle importazioni; che il numero delle operazioni di import-export aumenti in misura assai superiore all'aumento del fatturato per entrambe le voci; che in definitiva l'equilibrio della bilancia commerciale dipenda dal valore aggiunto delle trasformazioni (incluse quelle immateriali, quali i marchi di vendita, il marketing e la gestione della commercializzazione) rimaste all'interno del territorio nazionale-regionale, rispetto a quelle collocate altrove; infine, che l'andamento delle esportazioni sia un indicatore assai più disturbato rispetto al passato del reale andamento produttivo interno, e quindi implicazioni circa l'impatto occupazionale dell'export debbano essere trattate con grande cautela e non senza approfonditi riscontri.

Vi è un secondo elemento, connesso con il precedente, che riguarda la tipologia delle produzioni esportate ed importate. In modo inevitabilmente sintetico, si può dire che fino agli anni '70, l'approccio al commercio estero è definito dall'idea dell'Italia come paese trasformatore di materie prime importate, in grado di produrre una ampia gamma di beni di consumo, durevoli e non, venduti tanto sul mercato interno quanto su quello internazionale. In questo quadro, le crisi di bilancia commerciale derivano sostanzialmente da un eccesso di domanda interna, che contemporaneamente accresce le importazioni e riduce le esportazioni, ovvero da fattori esogeni, quali il repentino aumento dei prezzi internazionali delle materie prime. Nel periodo successivo matura la consapevolezza che la struttura del commercio estero italiano accompagna deficit strutturali, per troppo tempo considerati ineluttabili nella loro entità (oltre al comparto energia, emerge il peso del disavanzo agro-alimentare), ad avanzi strutturali, situati per lo più in settori a tecnologia tradizionale, nei quali però le imprese italiane hanno introdotto notevoli elementi di novità, tecnologica, organizzativa e di immagine. In questo quadro il flusso di entrata non riguarda solo più materie prime o beni intermedi, ma anche prodotti di fascia alta, per tecnologia e prestazioni, o beni finali nei quali l'industria italiana non riesce a divenire competitiva (è il caso della chimica fine), mentre ai comparti forti sul mercato estero è garantita anche la leadership anche sul mercato interno. Nel corso degli ultimi dieci anni è emersa progressiva-



mente una interpretazione più sottile, sostanzialmente in sintonia con quanto descritto in precedenza, ma tesa ad evidenziare i limiti che le risorse troppo ridotte dedicate alla ricerca tecnico-scientifica, da un lato, e la ricerca troppo spinta di un primato legato alla immagine ed alla qualità sofisticata dei prodotti, dall'altro, tendono a delineare. Al primato in certe produzioni si affianca così la debolezza, se non l'assenza, in altre nello stesso comparto, ed alla forte presenza sui mercati internazionali si accompagna la scarsa copertura di parti notevoli del mercato interno collocato su fasce intermedie di qualità e più attento al rapporto qualità-prezzo, mentre in certe fasce di beni di consumo e di beni capitali si paga l'assenza di una immagine precisa delle produzioni nazionali. In questo contesto, contrassegnato da un grado di import-penetration maggiore che in passato, le posizioni consolidate sul mercato estero si sovrappongono in misura più ridotta con posizioni di forza o di leadership sul mercato nazionale. Sul piano dell'analisi dei dati, si rende necessaria molta accortezza nel valutare le performances, in particolare su dati molto aggregati. Risulta poi confermata la necessità di esaminare in modo congiunto importazioni ed esportazioni.

Terzo elemento significativo, emerso solo nel periodo più recente, riguarda il processo di multinazionalizzazione che le imprese italiane stanno attivando. E' indubbio che agli anni nei quali si paventava per l'Italia il rischio di divenire luogo di insediamento delle multinazionali americane ed europee, con tutti i problemi di perdita di indipendenza e di impoverimento tecnologico allora ritenuti tipici di una evoluzione in tal senso, ha fatto seguito un periodo di crescente attivismo internazionale delle nostre imprese, non più limitato ai soli grandi gruppi, ma progressivamente in estensione verso imprese di dimensioni minori; fino ad arrivare agli ultimi tre-quattro anni, nei quali l'attività internazionale delle imprese si è espressa non solo attraverso la creazione all'estero di filiali o sussidiarie, ma anche attraverso acquisizioni di capitali di controllo, talvolta in realtà di dimensioni assai consistenti (senza dimenticare i numerosi casi, non giunti a felice conclusione, di aspre battaglie per il controllo di importanti colossi, quali la Société Générale e la Firestone). Non è questa la sede per un esame compiuto del fenomeno e delle sue determinanti, oltretutto assai composite, ed almeno in parte connesse ad opportunità contingenti quali l'andamento del cambio del dollaro. Interessa invece mettere in luce come questo processo sollevi nuovi interrogativi, a medio-lungo termine, circa il significato delle statistiche relative all'export. C'è un problema di complementarità o sostituibilità tra lavorazioni/produzioni che avvengono

in Italia e quelle svolte all'estero da imprese controllate; c'è un problema di progressiva perdita di sovrapposizione tra export performance (almeno per ciò che riguarda i prodotti fisici: la questione è ancora diversa per i servizi di vario genere), potenzialità dell'impresa sul mercato internazionale e risultati economici di impresa in generale.

Un quarto fattore di notevole rilievo riguarda, infine, il ruolo dell'interscambio con l'estero quale elemento di controllo della concorrenza sui mercati. In sostanza, situazioni di quasi monopolio dal lato della produzione possono, in realtà, accompagnarsi a strutture di mercato assai più competitive grazie alla presenza di una notevole pressione dal lato delle importazioni. Un caso evidente, che tocca da vicino il Piemonte, è dato dal settore auto. In un contesto di economie di scala per larga parte tornato a favorire dimensioni grandi, seppure in modi diversi dal passato, la riduzione dello spazio competitivo che deriva dalla scomparsa di produttori di dimensioni inferiori a quanto richiesto è, in parte o in tutto, compensato da aggressive politiche di penetrazione sui mercati nazionali da parte delle imprese di altri paesi le quali, godendo a loro volta delle stesse economie di scala delle grandi imprese nazionali, contribuiscono a loro volta a spiazzare i produttori nazionali di dimensioni minori. Recenti indagini arricchiscono ulteriormente questo quadro nelle sue articolazioni settoriali. E' chiaro comunque che tutto ciò amplia ancora una volta le riflessioni ed i giudizi circa le performances di commercio estero, nei quali alle valutazioni circa l'efficienza del sistema delle imprese italiane rispetto alla competizione internazionale si affiancano le valutazioni circa l'efficienza ed il grado di concorrenzialità sul mercato nazionale.

Prima di concludere questa panoramica circa le cautele utili ad affrontare, in modo equilibrato e circoscritto, il materiale statistico disponibile per le esportazioni, è opportuno richiamare un ulteriore elemento, peraltro del tutto ovvio: il fatto cioè che lo studio riguarda dati regionali, e pertanto accanto a tutti gli elementi precedenti si aggiunge un ulteriore fattore, relativo ai flussi di scambio interregionali. In altri termini, importazioni ed esportazioni di una regione solo in parte coincidono con flussi effettivamente attivati, per motivi di consumo, di investimento o di ulteriori produzioni, da operatori (famiglie, imprese) di quella stessa regione: in parte più o meno cospicua rappresentano flussi attivati da altre regioni, che per vari motivi transitano, in ingresso o in uscita dai confini nazionali, per la regione in questione. A parte gli aspetti legati al modo concreto con cui i dati sono rilevati, dei quali si dirà nel prossimo capitolo, distinguere tra flussi di stretta attinenza regionale e flussi attivati dall'esterno è possibile solo per

mezzo di un approccio di tipo input-output più vasto, in grado di delineare l'intero insieme degli interscambi regionali, e come tale lontano tanto dagli obiettivi di questa ricerca, quanto dai compiti dell'Osservatorio. Sarà però possibile trarre vantaggio dalla eventuale ricostruzione di tavole input-output regionali, al momento presente in corso di valutazione presso l'Ires.



## Capitolo II

### UN CHIARIMENTO NECESSARIO: LE DIVERSE FONTI DEI DATI ED INTERPRETAZIONE COMPLESSIVA

Nel capitolo precedente si è tentato di richiamare vari elementi utili a sottolineare le difficoltà di trattazione del tema dell'export. In questo capitolo sono invece descritte le principali fonti di dati relative alle esportazioni delle regioni e province italiane, vale a dire l'Ufficio Italiano Cambi, nelle elaborazioni sviluppate dall'Unioncamere e dall'Istituto Commercio Estero, e l'Istat. Oltre a presentare le rispettive differenze, obiettivo del capitolo è proporre per qualche verso un criterio di lettura più generale, capace di mettere in luce tutte le potenzialità ricavabili dai due diversi approcci.

La fonte Uic-Ice è quella disponibile da più lungo periodo (sono a disposizione presso l'Ires tabulati a partire dal 1978), ed è basata sui nastri che registrano le operazioni con l'estero svolte dalle imprese che dispongono di numero meccanografico presso una delle Camere di Commercio della regione. L'unità statistica elementare rilevata è pertanto costituita dalle singole operazioni, assegnate alle varie imprese sulla base del numero meccanografico collegato. A partire da esse è possibile ricostruire statistiche fondate sulla dimensione di impresa (classi di fatturato all'export), sulla merceologia (capitoli doganali e loro aggregazioni), sui paesi di destinazione, e su alcuni possibili incroci. Un'altra importante informazione ottenibile da tali dati riguarda il momento di ingresso delle imprese sul mercato estero, il periodo di permanenza e la stabilità o saltuarietà del loro operare. La periodicità del dato è annuale, la disaggregazione è provinciale.

La fonte Uic-Ice presenta una serie di limiti, alcuni assolutamente intrinseci, altri invece connessi a certe faticosità di elaborazione. I primi sono costituiti da:

- una distorsione geografica, legata al fatto che le imprese in genere richiedono il numero meccanografico nella provincia presso cui si trova la sede legale, mentre gli stabilimenti produttivi possono essere in tutt'altro luogo o sparsi in varie regioni. In tal modo sono concentrate in un'unica provincia esportazioni che, dal punto di vista della produzione

- effettiva, hanno origine in luoghi diversi. Ovviamente tale distorsione è più grave nel caso di imprese grandi, con molti stabilimenti, mentre è minore per quelle province nelle quali la struttura industriale è più omogenea, e caratterizzata da imprese di dimensione medio-bassa;
- una ulteriore distorsione geografica, da collegarsi al fatto che il paese di destinazione è, più propriamente, il paese debitore o creditore, ed a sua volta può essere diverso dal paese reale destinatario della merce. Si tratta, tuttavia, di un problema relativamente minore, poichè la sovrapposizione stimata dall'Ice tra paese creditore e paese destinatario è del 90%;
  - una sfasatura temporale, connessa al fatto che le operazioni registrate sono di tipo finanziario, e si riferiscono al momento in cui avvengono pagamenti o riscossioni, mentre l'effettivo passaggio di frontiera della merce può avvenire in tutt'altro momento. Questa sfasatura è limitata dalla annualità del dato, che quindi compensa anticipi e ritardi racchiusi nell'arco dell'anno, ma assume lo stesso importanza nei momenti in cui fenomeni di tipo speculativo sul mercato dei cambi spingono ad anticipare o ritardare i pagamenti in determinate valute;
  - una distorsione della dimensione delle imprese, legata al fatto che il fatturato rilevabile è esclusivamente riferito al mercato estero, ed è impossibile da collegare direttamente ad altre informazioni circa quanto ottenuto sul mercato interno. In altre parole, è possibile suddividere le imprese in classi di fatturato e per dimensione -piccole, medie, grandi-, ma tale suddivisione riguarda solo quanto accade sul mercato estero, per cui una impresa grande, ma con poco fatturato estero, può risultare senz'altro collocata tra le imprese piccole. E' evidente tuttavia che esiste una soglia critica, per cui una impresa potrà essere maggiore di quanto non risulta da questi dati, ma mai inferiore (un'altra ragione per cui può accadere qualcosa del genere è che diversi numeri meccanografici siano attribuibili alla stessa impresa). Tale distorsione è aggravata nel caso di analisi per singolo paese di destinazione, in quanto il fatturato calcolato normalmente dalle elaborazioni Ice è riferito a quel singolo paese (il risultato è che solo paesi con mercati interni molto vasti risultano interessati dalle esportazioni di imprese maggiori).
- Purtroppo non esiste alcuna seria possibilità di superare questo ostacolo in modo efficiente e abbastanza rapido;
- un'ultima distorsione, che però non appare di grande entità, risale al fatto che sono rilevate solo le operazioni superiori ai cinque milioni (erano tre milioni fino al 1986, e 500.000 lire fino al 1981 compreso).

I limiti connessi alle difficoltà di elaborazione, ma superabili con un adeguato investimento, si possono riepilogare nei termini seguenti:

- il principale, da cui derivano praticamente tutti i successivi, è di gran lunga costituito dall'obbligo di riservatezza, a cui Uic-Ice sono tenuti, e che impedisce di ottenere i dati su supporto magnetico. Si tenga conto che proporre la fornitura del nastro previa cancellazione del numero meccanografico (che consente di fatto l'identificazione della impresa) semplicemente rende impossibili tutte le elaborazioni successive, in quanto non si potrebbero più assegnare le elaborazioni elementari alle diverse imprese. La proposta di ottenere un nastro "mascherato", così da consentire l'aggregazione delle operazioni elementari senza identificazione della impresa non è stata finora accolta, e rischia di divenire ir-rilevante per il motivo che si dirà più oltre;
- un secondo limite è da collegare al fatto che la suddivisione merceologica di riferimento è costituita dai 99 capitoli doganali, con un evidente squilibrio tra settori, come l'agro-alimentare, articolati in numerosi capitoli riconducibili ad uno o pochi prodotti, e settori, come quello meccanico, interamente racchiusi in un unico capitolo. L'aggregazione di più capitoli, perfettamente praticabile in linea di principio, si è però rivelata di fatto estremamente faticosa, in connessione con quanto segnalato al punto precedente, e alle difficoltà di sviluppare l'elaborazione presso l'Ice. Per questo motivo, come si dirà meglio più oltre, in questo studio si è optato per mantenere l'analisi a livello di singolo capitolo doganale;
- infine, per quanto riguarda l'analisi della stabilità delle imprese sul mercato estero, vi è una difficoltà anche qui di elaborazione, che rende difficile sviluppare collegamenti tra il comportamento delle imprese e l'andamento di variabili quali l'andamento dei cambi, la domanda interna italiana e di altri paesi, il volume degli scambi internazionali.

Ai limiti sopra indicati si contrappongono però numerosi vantaggi. Fondamentalmente, la fonte Uic-Ice è l'unica dalla quale è possibile ricavare, con elaborazioni abbastanza elementari, notizie circa le caratteristiche degli operatori regionali di import-export: numero, struttura per classe di fatturato (con la precisazione già ricordata) e per mercati frequentati, capitolo doganale di attività. E' perciò possibile comparare tra loro la struttura degli operatori in differenti aree merceologiche; valutarne l'evoluzione nel tempo; comprendere le differenze tra diverse zone del territorio regionale e tentare così di cogliere le implicazioni locali di interventi e mi-

sure proposte (nel quarto capitolo si darà conto di una esperienza di questo genere a proposito delle imprese artigiane); esprimere giudizi circa la solidità del mercato estero delle imprese, impiegando in modo opportuno le analisi di stabilità.

Occorre segnalare, prima di terminare l'esame di questa fonte, che su di essa incombe un pericolo grave di scomparsa, se non assoluta, certamente dei suoi aspetti più interessanti. La nuova disciplina valutaria, in discussione in queste settimane, prevede infatti l'estensione dell'obbligo di riservatezza in maniera tale da far scomparire dalle registrazioni il riferimento al numero meccanografico di identificazione. Poichè, come spiegato in precedenza, tale numero è alla base di gran parte delle elaborazioni possibili, ed è assolutamente fondamentale per condurre analisi riferite agli operatori, ecco che l'utilità stessa di questa fonte, in quanto separata da quella Istat, viene posta in dubbio. Non resta che sperare che le numerose perplessità sollevate da questa innovazione, non solo in sede statistico-scientifica e non solo in Italia, ma a livello europeo, conducano ad una revisione, almeno ad una modifica, del provvedimento in esame.

La seconda fonte disponibile è l'Istat, che fornisce con periodicità trimestrale informazioni circa l'import-export per regione, suddivise per settore merceologico nella classificazione Nace-Clio, ed organizzate anche per valori (prezzi correnti in lire) e per volumi (tonnellate o altra misura utile). Tutto questo è normalmente pubblicato sull'Annuario del commercio estero ed è anche disponibile su nastro, ma i dati partono dal 1985 e sono sintesi annuali. E' invece possibile ottenere dall'Istat dati più dettagliati, articolati per provincia e per distretto doganale di partenza (di arrivo nel caso di importazioni), trimestrali.

La rilevazione elementare di partenza è costituita dalle bollette doganali, e pertanto i dati si riferiscono al momento in cui le merci concretamente passano la frontiera, non al momento del pagamento del corrispettivo. La distribuzione geografica è basata sul paese effettivamente destinatario dei prodotti, mentre la articolazione per regioni e province è riferita al luogo dal quale la merce parte per la sua destinazione estera, anche se la sede legale ed amministrativa della impresa è altrove. Sono inoltre registrate tutte le operazioni doganali, senza soglie minime.

Rispetto ai dati Uic-Ice, la fonte Istat presenta problemi molto ridotti: distorsioni geografiche assai più contenute tanto dal lato della destinazione quanto da quello della provenienza; sfasature temporali di importanza minore; disaggregazione per tipologia di prodotto più adeguata.

I dati Istat consentono una notevole mole di analisi, ma prevalente-

mente di tipo, per così dire, macroeconomico. E' infatti possibile comprendere l'andamento delle quote esportate rispetto al valore delle produzioni regionali; confrontare i movimenti regionali dei prezzi alla esportazione con quelli nazionali, ovviamente a livello di singoli settori, ricavando alcune valutazioni sulle pricing policies delle imprese regionali; svolgere analisi distinte per prezzi e quantità, certamente più connesse a implicazioni relative agli impatti sulla produzione e sulla occupazione; valutare in qualche modo l'elasticità dei prezzi e delle quantità esportate rispetto ai movimenti dei tassi di cambio; essendo poi forniti trimestralmente, i materiali Istat sono utilizzabili per valutazioni congiunturali, ad esempio in sintonia con le osservazioni periodiche delle Unioni Industriali e delle Camere di Commercio.

Il problema maggiore di questa fonte risale al fatto che le analisi macroeconomiche non sono accoppiabili con analisi riferite agli operatori, molte volte quasi indispensabili per collocare in modo opportuno interventi e proposte di natura circoscritta quali quelli gestibili su base regionale. -- Manca, in altri termini, la possibilità di giungere ad informazioni circa la struttura dei settori, numero e stabilità degli operatori, loro dimensione, che invece, come si ricorderà, costituiscono il punto di maggiore interesse della fonte Uic-Ice.

Proprio questa differenziazione piuttosto netta tra le fonti consente di proporre una sorta di sistemazione generale tra strumenti ed obiettivi.

I dati Uic-Ice, tra limiti di varia natura, alcuni dei quali piuttosto sostanziali, consentono di ragionare attorno alle caratteristiche degli esportatori piemontesi, il loro numero, la loro articolazione nel tempo, nello spazio e nelle merceologie, il loro radicamento sul mercato estero.

I dati Istat, pur sull'arco di tempo piuttosto breve da loro coperto, consentono di ragionare attorno al comportamento di breve periodo delle esportazioni piemontesi di fronte a fenomeni generali, quali il movimento dei cambi, le performances economiche di altri paesi e degli scambi internazionali; inoltre, rendono possibile l'elaborazione di indici di specializzazione rispetto al resto del paese, e di cogliere l'impatto sulla situazione economica regionale di mutamenti nelle condizioni generali del commercio estero italiano.

Prima di concludere il capitolo, conviene accennare ad un'altra fonte possibile, costituita dalle interviste dirette alle imprese e da esami di casi aziendali. E' chiaro che questi strumenti sono i più adatti ad approfondire le strategie di impresa, le implicazioni di quei fenomeni generali descritti nel capitolo precedente, i loro concreti impatti sulla struttura occupazio-



nale e professionale, ad esempio. All'interno della attività di Osservatorio, sembra probabilmente utile impiegare tali strumenti per precisare meglio le esigenze delle imprese e le difficoltà da esse incontrate sui mercati esteri. In generale, tuttavia, tali fonti non solo non sono da ritenere alternative alle precedenti, ma anzi consentono la maggiore ricchezza di elaborazione proprio a partire da un quadro delineato attraverso l'esame attento di tutte le fonti informative ad ampio raggio attualmente disponibili.

### LE ESPORTAZIONI REGIONALI NEGLI ANNI '80: UNA DESCRIZIONE SINTETICA

Dopo i primi due capitoli, largamente introduttivi al problema ed alle fonti statistiche disponibili, si tratta ora di presentare il quadro dell'analisi delle prestazioni del commercio estero piemontese negli anni '80. Purtroppo al momento di scrivere queste note si dispone solo di una documentazione incompleta per il 1989, per cui l'analisi relativa a tale anno è collocata in un sintetico paragrafo finale.

Sono utilizzate entrambe le fonti disponibili. Come già ricordato nella introduzione, l'esistenza di due fonti e l'asimmetria degli studi effettuati ha consigliato di associare la fonte Ice alle sole esportazioni, non articolando invece lo studio dal lato delle importazioni, mentre invece entrambi gli aspetti sono stati esaminati impiegando i dati Istat. Allo stesso modo, l'esaurirsi della fonte Ice nel 1988 ha spinto a limitare il suo impiego al 1987, analizzando gli anni successivi esclusivamente con l'impiego di dati Istat (per i quali si è comunque ricostruita una piccola serie storica a partire dal 1986).

In larga parte, il contenuto del capitolo riprende ed approfondisce quanto già esposto nei capitoli relativi alle esportazioni della Relazione generale sulla situazione economica e sociale della regione relativi al 1987, 1988 e 1989.

#### *3.1. Le esportazioni piemontesi: uno sguardo generale*

Tra il 1980 e il 1986 le esportazioni piemontesi sono quasi raddoppiate in valore a prezzi correnti, passando da 8.884 a 17.416 miliardi di lire. La netta prevalenza del valore dei beni esportati rispetto a quelli importati (la differenza, nel 1986, si aggira sui 7.000 miliardi), rende il Piemonte una regione esportatrice netta verso l'estero, almeno sulla base dei dati Uic-Ice (tab. 1).

Tabella 1 Le esportazioni piemontesi per fatturato\* e numero di operatori

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Fatturato Piemonte	8.844	9.555	11.689	12.610	14.615	17.545	17.416
Fatturato Italia	63.483	71.166	90.056	97.776	114.288	131.693	123.435
% Piemonte su Italia	13,9	13,4	13	12,9	12,8	13,3	14,1
Operatori Piemonte	8.548	8.533	8.523	7.735	7.609	7.645	7.850
Operatori Italia	96.216	93.843	91.688	85.911	86.104	85.630	85.376
% Piemonte su Italia	8,9	9,1	9,3	9	8,8	8,9	9,2

\* in miliardi di lire a prezzi correnti

Fonte: Elaborazioni Ires su dati Ice-Uic

Confrontando i dati regionali con quelli nazionali, si ottiene un profilo della quota piemontese rispetto al totale dell'export in flessione tra il 1980 e il 1984, mentre il 1985 e il 1986 presentano una quota in ascesa. Questo andamento temporale, da un lato, conferma l'intreccio molto forte tra ripresa economica regionale e performance estera dell'economia piemontese (intreccio confermato anche da altre fonti, ad esempio le indagini congiunturali circa gli ordini esteri), dall'altro indica come il progressivo spostamento di certi settori verso produzioni a più alto valore aggiunto, senz'altro avvenuto negli ultimi anni, non è però riuscito a consolidare un effettivo divario rispetto al resto del paese, cosicchè l'andamento della quota riflette più una accentuata e anticipata sensibilità delle esportazioni a fatti ciclici che una qualche forma di evoluzione strutturale.

Nello stesso periodo, le imprese esportatrici sono passate da 8.548 a 7.850 nei sei anni 1980-86, con una graduale ma netta flessione, in piena sintonia con quanto è avvenuto sul piano nazionale, dove gli esportatori sono scesi da 96.216 a 85.376 nello stesso arco di tempo. La quota piemontese, calcolata rispetto al numero degli esportatori, rimane infatti inalterata attorno al 9%. Il Piemonte si colloca dunque pienamente all'interno di quel processo di "dimagrimento" degli operatori all'export, in corso sul piano nazionale; se mai, è da rilevare il fatto che la maggiore reattività ciclica della nostra regione non si traduce in un rallentamento, o magari in una inversione, del trend di caduta degli operatori, ma piuttosto in un miglioramento delle prestazioni, in termini di prezzi/quantità, delle imprese che rimangono sui mercati esteri.



L'analisi per classi di fatturato si presenta complessa. I dati disponibili consentono di collocare le imprese secondo il volume di fatturato realizzato sui mercati esteri, ma non rispetto al fatturato totale da esse realizzato. Le classi di fatturato costruibili sono cioè relative al solo mercato di esportazione, ed è incerto il grado di correlazione rispetto alla dimensione complessiva di impresa. Inoltre occorre tenere conto che il semplice progredire della inflazione tende a gonfiare il numero di imprese presenti nelle classi di fatturato più ampio. Per ridurre questo inconveniente, i dati Uic-Ice sono organizzati entro nove classi di fatturato, dai confini flessibili, varianti in sintonia con l'inflazione registrata dai prezzi, e tipicamente i prezzi all'export. L'ulteriore semplificazione qui introdotta riguarda l'accorpamento delle nove classi in tre raggruppamenti, convenzionalmente quello delle imprese di piccola, media, grande dimensione rispetto al loro fatturato realizzato sul mercato estero. E' quasi sempre mantenuta in piena evidenza la classe delle imprese esportatrici più grandi.

L'analisi per classi di fatturato presenta una ulteriore conferma della forte predominanza delle imprese grandi all'interno del contesto regionale (tab. 2).

Nel 1980 undici grandi operatori (l'1,7% del totale) fatturavano il 46,4% del totale esportato, e nel 1986 si registrava solo una lieve modifica. Nel complesso, la classe delle imprese più grandi copre più del 70% del totale esportato, quella delle imprese intermedie il 25%, mentre il rimanente va alle imprese più piccole. Il profilo temporale di queste quote stimola alcune considerazioni. In particolare, le imprese di media grandezza sul mercato estero sembrano essere state le prime in grado di trarre vantaggio dalla ripresa economica internazionale in corso dal 1985, tanto che in quell'anno la loro quota di mercato aumenta di due punti percentuali, interamente a danno delle imprese grandi; nel periodo immediatamente successivo, tuttavia, la situazione si ribalta a favore delle imprese grandi, in misura così cospicua da far pensare alla esistenza di altri fenomeni rilevanti. E' importante notare come il recupero (pari a sette punti percentuali) in un singolo anno di questa classe avvenga senza un aumento nel numero delle imprese che la compongono. Ciò significa che in Piemonte, almeno in questa circostanza, le imprese di maggiori dimensioni hanno ancora aumentato i loro fatturati, mentre le imprese intermedie sembrano aver potuto approfittare solo in misura molto modesta del clima più favorevole per riuscire ad allargare il loro fatturato estero. Sembra esistere, in altri termini, una certa barriera dimensionale tra le imprese impegnate sul mercato estero; circostanza questa da non sottovalutare, in

Tabella 2 Esportazioni piemontesi per classi di fatturato Ice - Fatturato\* e numero di operatori per classi

		1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Fatturato classe	I-III	348,0	413,8	508,2	502,4	561,7	597,4	600,1
	IV-VI	2.129,3	2.427,3	3.126,3	3.219,8	3.758,1	4.895,3	3.664,5
	VII-IX	6.367,6	-6.714,0	8.055,3	8.888,0	10.295,9	12.052,7	13.152,3
	IX	4.104,1	4.455,0	5.304,2	5.672,0	6.353,7	7.989,6	8.073,5
Quota %	I-III	3,9	4,3	4,3	4,0	3,8	3,4	3,4
	IV-VI	24,1	25,4	26,7	25,5	25,7	27,9	21,0
	VII-IX	72,0	70,3	68,9	70,5	70,4	68,7	75,5
	IX	46,4	46,6	45,4	45,0	43,5	45,5	46,3
Operatori	I-III	6.987	6.935	6.853	6.056	5.873	5.851	6.033
	IV-VI	1.492	1.464	1.532	1.523	1.572	1.620	1.623
	VII-IX	146	134	138	156	164	174	174
	IX	11	11	13	13	14	13	12
Quota %	I-III	81,0	81,3	80,4	78,3	77,2	76,5	77,0
	IV-VI	17,3	17,1	18,0	19,7	20,6	21,2	20,8
	VII-IX	1,7	1,6	1,6	2,0	2,1	2,3	2,2

\* In miliardi di lire a prezzi correnti

Nota: I confini delle classi Ice cambiano nei vari anni per tenere conto delle variazioni dei prezzi

Fonte: Elaborazioni Ires su dati Ice-Uic

presenza di un mercato mondiale sempre più esteso e competitivo. Per converso, le favorevoli opportunità attirano sui mercati esteri le imprese con fatturato estero più modesto, come dimostra l'incremento di quasi duecento unità in questa fascia tra il 1985 e il 1986, con interruzione di un trend in corso da un lungo periodo. In questa fascia, comunque, all'aumento quantitativo ha corrisposto una caduta del fatturato unitario relativamente alle altre classi, indice di difficoltà per questo gruppo di operatori. In termini generali, il 2,2% del totale degli operatori esporta per oltre il 75% del fatturato totale, mentre il 77% degli operatori (si tratta di una quota in flessione: era l'81% nel 1980), situato nella classe di fatturato più piccola, esporta solo per il 3,4% del totale. Nel periodo più recente, il Piemonte appare muoversi in linea con l'andamento nazionale per quanto ri-

guarda il trend delle imprese esportatrici, ed in modo più favorevole per quanto riguarda il valore dell'export; si verifica uno spostamento nel numero degli operatori a favore delle classi superiori (mentre nelle imprese minori il ritmo di abbandono è sostenuto), ed uno spostamento a favore delle imprese maggiori nel fatturato all'export.

La ripartizione delle imprese per numero di mercati esteri frequentati nello stesso anno fornisce altri motivi di riflessione (tab. 3). La maggior parte del fatturato è ottenuto da imprese che frequentano più di trenta mercati (9.172 miliardi nel 1986, pari al 52,7%; nel 1980 era il 60%), seguiti dalle imprese che operano su meno di trenta ma più di dieci mercati (il 30% del fatturato è prodotto da tali imprese), mentre le imprese a minore raggio di azione danno un contributo assai ridotto. D'altra parte, il numero degli operatori impegnati in più di trenta mercati allo stesso tempo

Tabella 3 Esportazioni piemontesi per numero di mercati esteri frequentati dalle imprese.  
Fatturato\* e numero di operatori

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
<b>Fatturato</b>							
da 1 a 4 mercati	711,8	844,2	1.066,8	1.175,2	1.284,5	1.424,9	1.261,5
4 a 10 mercati	890,1	958,6	1.261,1	1.464,7	1.838,8	2.046,2	1.750,5
10 a 30 mercati	2.008,0	2.448,2	3.344,8	3.506,4	4.710,5	5.536,3	5.232,9
> 30 mercati	5.234,4	5.304,1	6.016,8	6.464,2	6.781,9	8.538,1	9.172,2
<b>Quote %</b>							
da 1 a 4 mercati	8,0	8,8	9,1	9,3	8,8	8,1	7,2
4 a 10 mercati	10,1	10,0	10,8	11,6	12,6	11,7	10,0
10 a 30 mercati	22,7	25,6	28,6	27,8	32,2	31,5	30,0
> 30 mercati	59,2	55,5	51,5	51,3	46,4	48,7	52,7
<b>Operatori</b>							
da 1 a 4 mercati	6.485	6.243	6.483	5.790	5.590	5.630	5.969
4 a 10 mercati	1.219	1.262	1.195	1.141	1.181	1.156	1.104
10 a 30 mercati	699	804	748	721	753	762	690
> 30 mercati	145	124	97	83	85	97	87
<b>Quote %</b>							
da 1 a 4 mercati	75,9	74,3	76,1	74,8	73,5	73,6	76,0
4 a 10 mercati	14,3	14,8	14,0	14,7	15,5	15,1	14,1
10 a 30 mercati	8,1	9,4	8,8	9,3	9,9	9,9	8,8
> 30 mercati	1,7	1,4	1,1	1,1	1,3	1,3	1,1

\* In miliardi di lire a prezzi correnti

Fonte: Elaborazioni Ires su dati Ice-Uic

ha subito, nel corso del periodo esaminato, una considerevole flessione (da 145 a 87 operatori), parallela alla flessione registrata nel gruppo delle imprese meno coinvolte sui mercati esteri, mentre gli operatori delle fasce intermedie (tra quattro e trenta mercati) sembrano essere più stabili nel tempo. L'esame del profilo temporale consente di dire che la quota di fatturato perduta dalle imprese della fascia oltre i 30 mercati di sbocco è andata interamente a beneficio delle imprese della fascia subito inferiore, con un movimento graduale ma costante, invertitosi in parte nel 1986. Al contrario la scomparsa di quasi metà degli operatori coinvolti in più di trenta mercati ha influito in modo marginale sul rafforzamento delle imprese del gruppo inferiore, che è stato ben più considerevole come ordine di grandezza, ma anche, a quanto sembra, assai incostante, tanto che il dato per il 1986 segna il ritorno alla situazione del 1980.

Pare utile attirare l'attenzione sul raggruppamento delle imprese operanti tra dieci e trenta mercati. Si tratta probabilmente di imprese in fase di consolidamento, che hanno allargato il loro fatturato più attraverso la migliorata penetrazione in un numero ristretto di mercati che tramite l'ampliamento dei mercati frequentati; imprese per le quali il mercato estero non costituisce uno sviluppo marginale o episodico, ma nemmeno un momento di dispersione di energie, e rivolte a strategie di specializzazione. Questa interpretazione è proposta come un'ipotesi di lavoro, bisognosa di ulteriori accertamenti, ma allo stesso tempo ricca di potenziali implicazioni per la costruzione di una strategia di sostegno alle esportazioni. Essa sembra infatti suggerire il consolidamento sui mercati già conosciuti prima che il loro ampliamento, e il bilanciamento tra promozione della presenza estera e sostegno alla evoluzione delle strutture interne di impresa, per evitare fenomeni di dispersione e caduta della produttività organizzativa.

### *3.2. L'articolazione provinciale*

E' possibile sviluppare una analoga indagine articolata per singole province, sulla base della stessa fonte di dati.

Come si nota (tab. 4), Torino esercita un peso di gran lunga dominante: il 70% del fatturato alla esportazione, pari a 17.416 miliardi di lire nel 1986, proviene dal capoluogo. Seguono nell'ordine Cuneo, Vercelli e Novara, rispettivamente con l'8% ed il 7% a pari merito per le due province orientali. Molto minore il contributo di Asti ed Alessandria (3% e

Tabella 4 Scomposizione per province dell'export piemontese

		1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Fatturato	AT	310,3	319,8	352,9	422,2	538,1	605,3	542,5
	AL	435,3	497,2	619,4	601,3	728,5	857,3	855,0
	CN	606,4	665,4	913,3	1.043,8	1.277,8	1.524,8	1.437,8
	NO	555,9	588,7	762,7	851,2	1.035,9	1.203,2	1.196,4
	VC	557,8	616,8	843,9	978,9	779,6	1.305,5	1.240,6
	TO	6.378,3	6.867,2	8.197,5	8.712,8	9.855,7	12.049,2	12.144,7
Totale		8.844,0	9.555,0	11.689,0	12.610,0	14.615,0	17.545,0	17.416,0
Quote %	AT	3,5	3,3	3,0	3,3	3,7	3,4	3,1
	AL	4,9	5,2	5,3	4,8	5,0	4,9	4,9
	CN	6,9	7,0	7,8	8,3	8,7	8,7	8,2
	NO	6,3	6,2	6,5	6,7	7,1	6,9	6,9
	VC	6,3	6,4	7,2	7,8	8,1	7,4	7,1
	TO	72,1	71,9	70,1	69,1	67,4	68,7	69,7
Operatori	AT	491	551	436	389	418	400	619
	AL	963	1.011	1.038	888	861	882	1.122
	CN	712	692	727	670	698	691	710
	NO	1.067	1.041	1.062	968	974	1.028	910
	VC	1.145	1.136	1.129	1.050	1.007	1.016	990
	TO	4.247	4.102	4.131	3.770	3.651	3.628	3.479
Totale		8.548	8.533	8.523	7.735	7.609	7.645	7.850
Quote %	AT	5,7	6,4	5,1	4,8	5,5	5,2	7,9
	AL	11,3	11,8	12,2	1,5	11,3	11,5	14,3
	CN	8,3	8,1	8,5	8,7	9,2	9,0	9,0
	NO	12,5	12,3	12,5	17,5	12,8	13,5	11,6
	VC	13,4	13,3	13,2	13,6	13,2	13,3	12,6
	TO	49,7	48,1	48,5	48,7	48,0	47,4	44,3

Fonte: Elaborazione Ires su dati Ice-Uic

5%). Il profilo temporale non ha subito modifiche sostanziali. Torino è in fase di recupero dopo alcuni anni di declino (ma la quota torinese è pur sempre inferiore di oltre due punti a quella del 1980), mentre Cuneo sembra mostrare un trend ascendente. Per le altre province prevale la stabilità. Più interessante invece l'analisi per ciò che riguarda il numero di operatori. I settecento esportatori scomparsi in sei anni in Piemonte sono il ri-

sultato di un declino molto forte a Torino (perdite progressive da 4.247 operatori nel 1980 a 3.479 nel 1986, con una caduta del 18%) e a Vercelli (-14%, da 1.145 a 990 operatori nei sei anni considerati), a fronte di una quasi stabilità a Cuneo ed a Novara, mentre, sorprendentemente, le due province orientali hanno fatto segnare aumenti assai consistenti, peraltro in qualche modo sospetti, in quanto concentrati esclusivamente nel 1986: in tale anno, infatti, gli esportatori di Alessandria aumentano di 240 unità, e quelli di Asti di 219. Poiché il fatturato estero delle due province addirittura diminuisce negli stessi anni, ne consegue una drastica caduta del fatturato unitario. Il panorama si presenta dunque molto articolato: l'aumento degli esportatori riflette una aumentata frammentazione, anziché un maggiore dinamismo sui mercati esteri, ed è in sostanza un segnale preoccupante di debolezza; al contrario, un certo consolidamento sul mercato estero passa attraverso la riduzione degli attori, a fronte di una maggiore capacità imprenditoriale; la flessione registrata a Torino è forse, in parte, da collegare allo spostamento al di fuori della provincia di alcune attività industriali.

Organizzando i dati per classi di fatturato e per provincia emergono ulteriori spunti di riflessione (tab. 5). La classe che comprende le imprese con il fatturato estero maggiore è quella che fornisce il principale contributo all'export provinciale a Torino (in misura del tutto superiore alle altre

Tabella 5 Esportazioni piemontesi per provincia e classe di fatturato, numero di operatori.  
Anno 1986

	AT	AL	CN	NO	VC	TO
Fatturato* Classi I-III	39,5	77,0	53,1	72,6	72,9	284,8
IV-VI	205,6	404,0	387,6	548,2	753,6	1.786,6
VII-IX	297,3	374,1	997,0	575,6	414,1	10.073,2
IX	0,0	0,0	703,4	0,0	0,0	7.370,2
Operatori Classi I-III	536	930	536	672	714	2.645
IV-VI	76	178	158	217	255	735
VII-IX	7	14	16	21	21	95
IX	0	0	3	0	0	9

\* In miliardi di lire a prezzi correnti

Fonte. Elaborazioni Ires su dati Ice-Uic



province, com'è lecito attendersi), ma anche a Cuneo (in misura anche qui consistente) e ad Asti. A Novara la prevalenza delle imprese grandi è marginale, mentre ad Alessandria e Vercelli sono le imprese della classe intermedia a produrre la quota maggiore del fatturato estero. Imprese appartenenti alla classe di fatturato più elevata esistono solo a Torino ed a Cuneo.

Riportando sul piano provinciale l'analisi per numero di mercati frequentati già proposta a livello regionale, (tab. 6) si può notare come solo a Torino ed a Cuneo il fatturato maggiore sia ottenuto da imprese presenti in più di trenta mercati, mentre nelle altre province prevalgono le imprese presenti nella fascia dieci-trenta mercati. Il numero di imprese per fascia consente di notare come le imprese in grado di seguire contemporaneamente più di trenta mercati sia estremamente ridotto: solo 52 imprese torinesi, 11 a Cuneo e Novara, solo due ad Asti. Allo stesso tempo, in tutte le province oltre il 70% degli operatori esporta in meno di quattro mercati nello stesso anno. Incrociando i dati per classi di fatturato con quelli per numero di mercati frequentati, è possibile notare come gli operatori presenti in numerosi mercati sono, in modo abbastanza sistematico, più di quelli collocati nelle classi di fatturato maggiore. In altri termini, imprese

Tabella 6 Esportazioni piemontesi per provincia e numero di mercati frequentati. Fatturato\* e numero operatori. Anno 1986

	AT	AL	CN	NO	VC	TO
<b>Fatturato</b>						
da 1 a 4 mercati	82,3	104,1	154,6	134,2	164,6	621,5
da 4 a 10 mercati	98,5	160,5	183,6	204,3	258,6	844,3
da 10 a 30 mercati	186,7	463,8	237,4	604,4	746,5	2.993,8
> 30 mercati	174,7	126,6	862,1	253,5	70,7	7.684,8
<b>Operatori</b>						
da 1 a 4 mercati	538	879	559	657	732	2.584
da 4 a 10 mercati	54	157	94	148	142	509
da 10 a 30 mercati	25	80	46	94	111	334
> 30 mercati	2	6	11	11	5	52

\* in miliardi di lire correnti

Fonte: Elaborazioni Ires su dati Ice-Uic

comparativamente di piccola dimensione frequentano però un buon numero di mercati, seppure con fatturati non elevati su ciascuno di essi. Poiché tale realtà riguarda in larga misura la fascia tra i dieci ed i trenta mercati di sbocco, certamente costituita da imprese non marginali od occasionali sul mercato estero, ma anzi dotate di adeguato livello tecnico-organizzativo (almeno in termini relativi), sembra di poter proporre una interpretazione positiva: esiste cioè nella nostra regione una presenza significativa di imprese di dimensione anche relativamente modeste, ma attrezzate per una presenza non episodica ed allo stesso tempo non dispersiva sui mercati internazionali, tanto sul piano tecnologico (tipi di prodotto, tecnologie) quanto su quello organizzativo e finanziario. Questo non significa, naturalmente, che non esistano problemi anche consistenti in questo gruppo di imprese, e nemmeno che opportuni interventi di sostegno non riescano a migliorare in modo apprezzabile la loro performance; tuttavia esse possono costituire un riferimento utile per costruire misure rivolte alle imprese delle fasce più basse, forse più vicine all'area di competenza di interventi su scala regionale.

### *3.3. L'evoluzione più recente: vecchi e nuovi strumenti di lettura*

Nel corso del 1987 non sono intervenute modificazioni di fondo alla situazione delineatasi negli anni precedenti secondo l'analisi dei dati Ice-Uic.

Le esportazioni piemontesi sono state pari a 18.009,6 miliardi di lire, con un incremento del tutto in linea con quanto la stessa fonte indica per l'intera economia italiana: di conseguenza, è rimasta invariata la quota percentuale occupata dal Piemonte rispetto al totale delle esportazioni nazionali (14,2%). E' invece proseguita la flessione nel numero degli operatori esportatori registrati presso le Camere di Commercio della regione, scesi nel 1987 da 7.850 a 7.796 unità, con una riduzione percentuale leggermente inferiore alla media nazionale. In termini di numero di operatori, la quota piemontese è risalita dal 9,2 al 9,5% del totale. La struttura degli operatori, in termini di dimensione di fatturato, ha subito scostamenti molto modesti. Il dato di maggiore interesse è rappresentato da un leggero incremento della quota di imprese collocate nella seconda fascia di fatturato Ice (tra i 566 milioni ed 11,4 miliardi di fatturato estero annuo), che passano dal 21% al 23,1% del fatturato regionale nel 1987. Si comprime nella stessa proporzione la quota di fatturato detenuta dalle imprese maggiori, con tuttavia un aumento rilevante di peso delle imprese della



classe di fatturato superiore. In altri termini, gli ultimi dati disponibili di fonte Ige-Uic sembrano indicare un'ulteriore espansione delle imprese con un fatturato estero molto consistente (superiore a 114 miliardi) e di quelle con fatturati medio-piccoli, accanto al ridimensionamento di quelle intermedie ed al mantenimento di quote marginali da parte di imprese piccolissime. Del tutto invariata, invece la proporzione degli operatori nelle varie classi, così come la struttura degli operatori per numero di mercati frequentati.

L'articolazione provinciale della analisi mostra elementi interessanti, ma suscita anche perplessità, tali da invitare ad una cautela anche maggiore di quanto già suggerito lo scorso anno. Il fatturato estero è diminuito, in valore assoluto, nelle province di Asti, Novara e Vercelli. Si tratta certamente di flessioni reali di una notevole ampiezza, peraltro non lontane da quanto segnalato in altre province. In termini di fatturato, il 1987 ha visto, in definitiva, un aumento della concentrazione torinese dei flussi di esportazione, che ora sono oltre il 70% del totale. E' assai più difficile decifrare l'evoluzione della situazione per ciò che riguarda la distribuzione degli operatori sul territorio regionale. La caduta registrata nel 1987 a livello regionale sembra concentrata nelle province di Torino, Vercelli e Cuneo, mentre aumentano gli operatori ad Asti e soprattutto ad Alessandria. Quest'ultimo dato appare veramente fuori proporzione, specialmente se comparato ad un fatturato poco più che immutato rispetto al 1986, ed obbliga ad un giudizio molto interlocutorio circa l'interpretazione da dare all'evoluzione subregionale delle esportazioni. Per questa ragione, meritano solo pochi cenni gli sviluppi relativi alle composizioni provinciali per fatturato e mercati frequentati. Sembra si verifichi un certo rafforzamento delle imprese medio-piccole a scapito delle grandi (Asti, Cuneo), mentre prosegue il calo numerico delle unità esportatrici di piccolissima dimensione, e si assiste ad un leggero recupero del fatturato delle imprese impegnate su meno di quattro mercati (ancora Asti, ma anche Vercelli); a Cuneo si rafforza invece il fatturato delle imprese con amplissima presenza sui mercati esteri.

In sintesi, il punto di forza dell'export piemontese è certamente costituito dalla grande impresa esportatrice, presente in genere su numerosi mercati, e territorialmente concentrata a Torino e Cuneo. Il comportamento e le prestazioni di queste imprese sono direttamente connesse all'andamento dei mercati internazionali, ai tassi di cambio e altre macrovariabili; possono altresì dipendere dalle grandi scelte di fondo della politica industriale italiana e dalla efficacia delle strategie aziendali, ma sem-

brano piuttosto impermeabili a quei supporti ed a quelle scelte industriali sviluppabili su dimensione regionale-provinciale. Alle spalle di questa area forte si collocano imprese di fatturato inferiore, ma pur sempre significativo, classificabili tra le medio-grandi e intermedie, più concentrate nel numero di mercati frequentati. L'area territoriale maggiormente interessata da questo gruppo comprende, oltre a Torino e Cuneo, anche Novara e Vercelli. Le imprese di questo gruppo dispongono certamente di una buona organizzazione rivolta al mercato estero, e probabilmente di una discreta solidità complessiva. Si può ipotizzare che, per esse, supporti tesi da un lato a meglio collocare le proprie opportunità su tutti i mercati, dall'altro a definire meglio le caratteristiche richieste per i loro prodotti possano essere di qualche interesse. La componente numericamente preponderante, ma molto modesta in termini di fatturato, è data dalle imprese di piccola dimensione. L'impressione è che esse siano attrezzate in modo piuttosto approssimativo per la presenza sui mercati esteri, ma che d'altra parte questa debolezza coesista, in modo più generale, con altri fattori di debolezza, cosicchè interventi in sede locale volti a migliorarne le capacità di esportazione sono efficaci solo se accompagnati da una robusta strategia di rafforzamento finanziario, tecnologico ed organizzativo.

Come dettagliatamente ricostruito nel capitolo precedente, il venir meno della fonte Ice-Uic a partire dal 1988 e la contestuale disponibilità del materiale di fonte Istat obbliga ad un radicale cambiamento di approccio nello studio del commercio estero regionale. Non è più possibile sviluppare la riflessione analitica sulla struttura degli operatori, che ha costituito il nucleo portante, ed in definitiva più proficuo, della ricerca fondata sui dati Ice; diviene invece possibile predisporre una approfondita riflessione sui comportamenti dei vari settori industriali e sulle interrelazioni tra andamenti in valore ed andamenti in quantità, in attesa che l'accumularsi di una piccola serie storica consenta di operare qualche elaborazione più sofisticata (per la verità alcuni calcoli circa varie elasticità di importazioni ed esportazioni sono stati predisposti per questo Dossier, ma con riscontri ancora troppo oscillanti o generici, che consigliano ulteriori riflessioni).

Le differenze tangibili tra le due serie di dati consigliano, peraltro, di presentare anche per le elaborazioni di origine Istat una ricostruzione triennale, senza tentare in alcun modo una integrazione, se non sul piano delle conclusioni e degli orientamenti di analisi, tra le due letture.

Relativamente al triennio 1986-88, emerge un quadro articolato, nel quale i segnali di preoccupazione si intrecciano con quelli di ottimismo. Un

certo appesantimento della situazione ha riguardato in modo particolare il settore delle macchine utensili e quelle per l'elaborazione dati, mentre è risultato assai brillante l'andamento del comparto automobilistico (le statistiche sono però influenzate dagli effetti dell'incorporazione dell'Alfa Romeo nel gruppo Fiat).

Secondo dunque le cifre fornite dall'Istat (tab. 7), pienamente compatibili con i dati della bilancia commerciale nazionale, il Piemonte ha importato nel 1987 merci per 17.363 miliardi (il 9% in più rispetto al 1986), ed esportato per 20.202 miliardi di lire (+2,2% rispetto all'anno precedente); nel 1988, le stesse cifre ammontano a 20.592 miliardi di importazioni, e 24.764 miliardi di esportazioni (+18,6% e +22,6% rispettivamente). Il saldo commerciale regionale è calato in misura assai consistente nel 1987, attestandosi a 2.839 miliardi, 1.000 miliardi in meno rispetto al 1986, da attribuirsi al comparto metalmeccanico, ma lo stesso comparto ha contribuito in misura consistente al netto recupero del 1988, anno nel quale il saldo commerciale regionale ha toccato i 4.172 miliardi. Anche superiore al comparto meccanico è risultata la performance del settore degli autoveicoli, con un miglioramento di oltre 2.100 miliardi rispetto al 1987.

Da un punto di vista strutturale, le maggiori voci di importazione riguardano i prodotti metalmeccanici, i mezzi di trasporto, i prodotti agricoli ed i manufatti vari; tra le esportazioni, il valore più considerevole è ancora quello dei prodotti meccanici; seguono i mezzi di trasporto, i manufatti vari ed i prodotti del tessile-abbigliamento. Il profilo congiunturale delle import-export per settori si rivela tuttavia piuttosto accidentato. Il comparto metalmeccanico mostra una forte tendenza all'aumento delle importazioni (+600 miliardi nel 1987, +1.000 miliardi nel 1988). Nel 1988, sembra evidenziarsi una netta accelerazione delle importazioni di beni strumentali e di investimento (il solo settore delle macchine per ufficio ha visto aumentare di un terzo i flussi in entrata). L'anno appena trascorso ha visto, inoltre, una vera e propria esplosione delle importazioni di autoveicoli, il cui ammontare in valore è quasi raddoppiato (da 1.225 a 2.347 miliardi). Negli altri comparti, notevoli accelerazioni dei flussi in entrata si sono registrate nel tessile-abbigliamento e nelle manifatturiere varie, mentre l'alimentare e i prodotti agricoli hanno mostrato incrementi modesti. Dal lato delle esportazioni, per converso, il settore metalmeccanico si è comportato in modo discontinuo, con una flessione molto rilevante delle esportazioni nel 1987 (-500 miliardi rispetto al 1986), ed una espansione estremamente

Tabella 7 Bilancia commerciale del Piemonte 1986-88 (miliardi di lire correnti)

	Importazioni			Esportazioni			Saldo commerciale		
	1986	1987	1988	1986	1987	1988	1986	1987	1988
Prodotti agricoli	1.828	1.804	2.020	183	200	247	-1.645	-1.604	-1.773
Prodotti energetici	1.146	1.180	1.435	84	58	76	-1.063	-1.121	-1.359
di cui petrolio	766	818	712	1	1	0	-765	-817	-712
Minerali ferrosi e non	1.736	1.605	1.967	948	902	1.140	-788	-703	-827
Minerali non metallici	189	221	266	299	340	445	110	119	179
Prodotti chimici	1.527	1.586	1.571	773	883	1.113	-754	-703	-459
Prod. metalmeccanici	3.875	4.423	5.421	7.553	7.059	8.829	3.678	2.636	3.408
di cui prod. metallo	252	262	341	530	497	648	278	235	308
macchine agr. e ind.	1.483	1.857	2.083	3.774	3.783	4.600	2.292	1.926	2.517
macchine ufficio	991	1.090	1.531	2.029	1.541	2.070	1.038	451	539
materiali edili	1.149	1.214	1.467	1.220	1.239	1.511	71	24	45
Mezzi di trasporto	1.854	2.196	2.770	4.601	5.298	6.277	2.747	3.102	3.507
di cui autoveicoli	1.038	1.225	2.348	2.924	3.327	5.451	1.886	2.101	3.103
Prod. alimentari, bevande, tabacco	958	1.189	1.278	1.109	1.160	1.308	150	-28	30
Prodotti tessili, cuoio, abbigliamento	1.157	1.294	1.662	2.049	2.034	2.550	892	739	888
di cui prodotti tessili-abb.	1.034	1.122	1.460	1.806	1.811	2.275	772	689	816
cuoio, calzature	123	173	202	243	222	275	120	50	73
Legno, carta, gomma e altro	1.664	1.865	2.204	2.172	2.269	2.781	508	403	577
di cui legno e mobili	148	165	199	135	128	185	-14	-37	-14
carta, stampa	485	551	728	532	549	722	47	-1	-7
Totale	15.933	17.363	20.592	19.768	20.202	24.764	3.835	2.839	4.172

Fonte: Istat

significativa nel 1988 (8.829 miliardi, +1.800 miliardi rispetto all'anno precedente). La flessione del 1987 è quasi interamente attribuibile al comparto delle macchine per ufficio, ed è connessa al ridimensionamento di una serie di commesse estere della Olivetti; l'espansione del 1988 è invece da attribuire al settore nel suo insieme. Notevoli aumenti dei valori esportati sono stati ottenuti nel comparto degli autoveicoli (5.450 miliardi, con un miglioramento di circa 2.100 miliardi rispetto al 1987), nel tessile-abbigliamento e nelle manifatture varie.

Un confronto con l'andamento nazionale consente di chiarire meglio il comportamento del commercio estero piemontese nel triennio 1986-88 (tab. 8). Si è avuta una tendenza all'aumento della incidenza del Piemonte

Tabella 8 Quote percentuali del Piemonte rispetto al commercio estero nazionale 1986-88

	Importazioni			Esportazioni		
	1986	1987	1988	1986	1987	1988
Prodotti agricoli	14,20	13,68	14,37	4,35	4,78	5,43
Prodotti energetici	4,81	5,22	7,49	2,02	1,56	2,35
di cui petrolio	6,13	7,13	7,76	2,49	1,55	0,00
Minerali ferrosi e no	12,57	11,50	11,20	13,81	13,84	14,36
Minerali non metallici	7,52	7,82	7,75	5,24	5,60	6,19
Prodotti chimici	8,26	8,07	6,80	6,60	7,12	7,71
Prodotti metalmeccanici	13,25	12,79	13,01	16,11	14,29	15,94
di cui prod. metallo	11,87	11,04	11,23	7,62	6,99	8,31
macchine agr. e ind	16,13	16,90	16,29	15,92	15,02	16,63
macchine ufficio	14,55	13,64	15,36	37,80	28,51	31,27
mat. elettrico	10,34	9,19	9,24	11,23	10,60	11,37
Mezzi di trasporto	13,49	13,37	14,98	34,86	37,58	39,43
di cui autoveicoli	9,25	8,91	14,81	31,13	31,32	45,42
Prod. alimentari, bevande, tabacco	6,94	8,39	8,39	18,17	18,58	18,67
Prodotti tessili, cuoio, abbigliamento	12,61	12,00	13,75	6,88	6,72	8,20
di cui prod. tessili-abb.	14,20	13,10	26,84	9,30	9,07	10,88
cuoio, calzature	6,51	7,77	7,61	2,35	2,16	2,70
Legno, carta, gomma e altro	14,44	13,90	14,39	12,94	12,90	13,57
di cui legno e mobili	7,21	6,65	6,98	3,16	2,77	3,45
carta, stampa	13,35	12,55	14,67	19,76	19,10	21,13
Totale	10,69	10,74	11,44	13,60	13,43	14,81

Fonte: Elaborazioni Ires su dati Istat



sul totale nazionale tanto dal lato delle importazioni (dal 10,7 nel 1986 all'11,4% del 1988), quanto dal lato delle esportazioni (dal 13,6 al 14,8% negli stessi anni). Nei tre anni considerati, è facile notare come, dal lato dell'import, le quote regionali per singoli settori e sub-settori siano rimaste sostanzialmente stabili nei primi due anni: in altri termini, la dinamica piemontese nel periodo considerato non è stata dissimile da quella media del paese. Nel 1988 si sono avute oscillazioni di qualche peso: la quota del Piemonte è caduta nella chimica, mentre è aumentata nei prodotti agricoli e nelle macchine per ufficio. Al contrario, le esportazioni mostrano comportamenti più diversificati, testimoniati dalla netta flessione della quota regionale di export di macchine per ufficio nel 1987 (dal 37,8 al 28,5% del totale nazionale), seguita da un recupero solo molto parziale, e dal miglioramento della quota regionale nei mezzi di trasporto, ed in particolare negli autoveicoli. Di qualche interesse anche il recupero nel settore del tessile-abbigliamento. Nel complesso, i tre anni esaminati appaiono caratterizzati da una eccellente capacità di esportare del comparto degli autoveicoli ed, in misura minore, del comparto metalmeccanico; miglioramenti si sono avuti anche nel settore tessile. Il notevole livello dell'attività produttiva regionale si è riflessa in incrementi delle importazioni, principalmente nel settore dei beni di investimenti e dei mezzi di produzione, dove sembra emergere una qualche difficoltà a reperire tecnologie adeguate sul mercato nazionale. Peraltro, l'esame delle quote di importazione rispetto al totale nazionale non lascia trasparire segnali di una particolare sofferenza, in questo senso, dell'industria piemontese.

Come già notato, dai dati Istat è possibile ricostruire gli andamenti in termini di prezzi e quantità. Per quanto riguarda le quantità (tab. 9), si è avuta nel 1987 una netta e diffusa crescita delle importazioni, quasi in ogni comparto superiore al 10%. Pur se le indicazioni relative all'anno trascorso non sono del tutto consolidate, risultano incrementi molto consistenti delle quantità importate di autoveicoli, di macchinari e prodotti energetici, ma anche crescite meno sostenute (abbigliamento), ed alcune flessioni, fra cui quelle che hanno colpito i prodotti chimici e gli alimentari.

Per converso, le quantità esportate mostrano cali vistosi, con la sola eccezione dei prodotti chimici. Squilibri particolarmente rilevanti hanno riguardato i comparti delle macchine utensili, delle macchine per ufficio, delle produzioni alimentari e del tessile-abbigliamento. Nuovamente, il riferimento al dato nazionale consente di comprendere meglio la dinamica piemontese: mentre le quantità importate sono aumentate in

Tabella 9 Numeri indice (1986=100) delle importazioni ed esportazioni piemontesi

	Importazioni			Esportazioni		
	1986	1987	1988	1986	1987	1988
Prodotti agricoli	100	111,8	113,7	100	97,9	112,8
Prodotti energetici	100	108,8	179,6	100	92,0	115,3
di cui petrolio	100	110,2	111,1			
Minerali ferrosi e no	100	98,9	102,5	100	107,8	118,5
Minerali non metallici	100	100,4	114,7	100	105,5	120,8
Prodotti chimici	100	113,1	109,2	100	110,3	138,2
Prodotti metalmeccanici	100	116,2	188,9	100	97,4	116,3
di cui prod. metallo	100	112,0	159,2	100	92,4	125,9
macchine agr. e ind.	100	116,0	133,8	100	100,0	112,4
macchine ufficio	100	120,3	153,7	100	83,0	95,8
mat. elettrico	100	120,7	126,4	100	99,4	122,5
Mezzi di trasporto	100	117,1	145,7	100	104,6	118,5
di cui autoveicoli	100	119,9	229,9	100	103,5	169,4
Prod. alimentari, bevande, tabacco	100	115,5	108,7	100	95,0	103,0
Prodotti tessili, cuoio, abbigliamento	100	118,3	125,0	100	92,4	101,7
di cui prod. tessili-abb.	100	117,1	120,3	100	93,0	100,9
cuoio, calzature	100	126,1	156,6	100	85,4	111,5
Legno, carta, gomma e altro	100	112,7	116,3	100	105,7	120,2
di cui legno e mobili	100	104,2	99,7	100	110,5	110,7
carta, stampa	100	110,3	129,1	100	101,8	120,0

Fonte: Elaborazioni Ires su dati Istat

linea con l'andamento nazionale, ed in molti casi al di sotto di esso, le esportazioni in quantità hanno mostrato segni di difficoltà certamente maggiori di quelli mostrati dal sistema industriale italiano nel suo complesso. L'intensità del fenomeno sembra tale da escluderne la attribuzione a fatti occasionali, quali lo spostamento fuori regione dei centri di registrazione dell'export. Il quadro di insieme è più importante dei singoli settori che lo compongono: in termini un poco sommari, si potrebbe parlare di una incertezza del sistema Piemonte sui mercati esteri certamente peggiore di quella incontrata dal sistema Italia.

L'analisi dei valori medi unitari del commercio estero costituisce un elemento complementare alla lettura dei dati di quantità. Tra l'altro, una

delle possibili determinanti delle differenze relative di prestazione potrebbe essere ricercata proprio in divergenze nelle politiche di prezzo praticate o subite dagli operatori regionali. I dati disponibili, tuttavia, mostrano una situazione più articolata (tab. 10). Complessivamente, dal lato delle importazioni, prevalgono i casi di flessione dei valori medi unitari dei beni importati. Il Piemonte sembra avere beneficiato, nel 1987, di prezzi mediamente più vantaggiosi di quelli ottenuti a livello nazionale. E' chiaramente impossibile risalire in modo univoco alle determinanti di tali fenomeni: componenti congiunturali di natura generale, quali le variazioni dei cambi, in particolare del dollaro, si intrecciano a componenti strutturali, quali la diversa composizione merceologica tra Piemonte e Italia nel suo

Tabella 10 Valori medi unitari delle importazioni ed esportazioni piemontesi.  
Numeri indice 1986=100

	Importazioni			Esportazioni		
	1986	1987	1988	1986	1987	1988
Prodotti agricoli	100	88,3	97,2	100	111,8	119,7
Prodotti energetici	100	94,6	69,7	100	75,8	79,2
Minerali ferrosi e no	100	93,5	110,6	100	88,3	101,5
Minerali non metallici	100	116,8	123,0	100	107,8	123,3
Prodotti chimici	100	91,8	94,2	100	103,6	104,2
Prodotti metal/meccanici	100	98,3	74,1	100	96,0	100,5
di cui prod. metallo	100	92,8	84,9	100	101,3	97,2
macchine agr. e ind.	100	107,9	105,0	100	100,2	108,5
macchine ufficio	100	91,4	100,5	100	91,5	106,5
mat. elettrico	100	87,6	101,0	100	102,2	101,1
Mezzi di trasporto	100	101,1	102,5	100	110,1	115,1
di cui autoveicoli	100	98,5	98,4	100	110,0	110,1
Prod. alimentari, bevande, tabacco	100	107,4	122,6	100	110,2	114,5
Prodotti tessili, cuoio, abbigliamento	100	94,5	114,9	100	107,5	122,4
di cui prod. tessili-abb.	100	92,7	117,4	100	107,9	125,0
cuoio, calzature	100	111,2	104,5	100	107,1	101,4
Legno, carta, gomma e altro	100	99,5	113,8	100	98,8	106,5
di cui legno e mobili	100	106,6	134,6	100	86,1	123,8
carta, stampa	100	103,1	116,5	100	101,4	113,0

Fonte: Elaborazioni Ires su dati Istat



insieme. Eccezioni a questo panorama sono costituite dai minerali non metallici, dai prodotti alimentari e dal settore cuoio-calzature, nei quali si sono verificate accelerazioni dei prezzi all'import vistosamente superiori a quanto registrato per le importazioni nazionali. E' interessante notare come per i prodotti alimentari e le calzature ciò ha coinciso con una altrettanto notevole accelerazione delle quantità importate. Dal lato delle esportazioni, il quadro si presenta altrettanto ricco e complesso, tale da non consigliare facili semplificazioni. Si nota, in misura anche maggiore di quanto consente l'esame delle importazioni, come i diversi settori reagiscano in modo assai differenziato alle sollecitazioni provenienti dai mercati esteri, in dipendenza di circostanze legate alla struttura dei flussi commerciali, ai livelli di concorrenza e di competitività presenti nei vari mercati. Pur con grande cautela, necessaria quando alla disaggregazione tra prezzi e quantità, già di per sè delicata, si affianca quello per singole branche e settori, sembra di notare un comportamento interessante del settore macchine per ufficio, nel quale una caduta superiore al 6% dei prezzi all'import è stata immediatamente seguita da una flessione, di simile proporzione, dei prezzi alla esportazione, coerentemente con una politica di prezzo tesa a mantenere la competitività su un mercato affetto da variazioni della parità lira-dollaro; la divergenza rispetto al comportamento medio nazionale, tuttavia, consiglia ulteriori approfondimenti prima di trarre conclusioni affrettate.

#### *3.4. Le prime indicazioni per il 1989*

Nel 1989, il saldo commerciale con l'estero del Piemonte ha raggiunto i 4.300 miliardi di lire, circa 200 miliardi in più rispetto all'anno precedente. Il miglioramento deriva da esportazioni per oltre 27.000 miliardi, a fronte di importazioni per 22.900 miliardi; rispetto al dato nazionale, l'incremento in valore delle importazioni ed esportazioni piemontesi è risultato nel 1989 inferiore al dato nazionale, ciò che costituisce conferma di un rallentamento del ritmo della attività produttiva; lo squilibrio registrato a questo proposito tra importazioni ed esportazioni può costituire un segnale, seppure approssimato, di un aumento della internazionalizzazione dei comparti produttivi soprattutto dal lato delle importazioni.

I settori con il saldo attivo più elevato sono risultati, come sempre, quelli dei mezzi di trasporto (3.805 miliardi), della costruzione di macchine

ed apparecchiature (2.607 miliardi), dei prodotti tessili e dell'abbigliamento (rispettivamente 715 e 395 miliardi). Tutti questi comparti, tradizionalmente in attivo nella bilancia commerciale regionale, sono riusciti nel 1989 a migliorare il proprio apporto positivo (tale recupero è risultato marginale per l'abbigliamento). Significativa la forte crescita delle esportazioni di macchine ed apparecchi, soprattutto perchè ottenuta a fronte di un aumento ridotto delle importazioni, mentre sostanzialmente simmetrico è risultato l'interscambio nel comparto dei mezzi di trasporto. Tra i comparti in disavanzo, un sensibile peggioramento si è registrato nel comparto dei minerali non metalliferi (-1.331 contro -1.133 miliardi nel 1988). Dal confronto tra i tassi di crescita settoriali tra Italia e Piemonte emergono altri elementi di riflessione. In sintesi, si nota, nell'area meccanica, la buona performance della meccanica strumentale, capace di rimanere in linea con la media nazionale nelle importazioni, ma di accrescere le esportazioni in misura maggiore; la flessione delle importazioni nella meccanica di precisione, alla quale peraltro si è affiancata una modesta performance dell'export (sotto questa voce si trova larga parte delle macchine per ufficio); la sempre minore importanza del Piemonte quale regione di arrivo delle importazioni di auto (collegata probabilmente a mutamenti nella logistica e nell'organizzazione del settore). Difficoltà più sostenute nelle esportazioni mostrano i comparti dell'abbigliamento, delle pelli e dei prodotti tessili.

In conseguenza di questi sviluppi, il Piemonte nell'anno trascorso ha complessivamente ridotto la propria incidenza sul totale delle importazioni nazionali, scese dall'11,4 al 10,9%, così come è accaduto per le esportazioni (dal 14,8 al 14,1). Questa flessione, che in qualche modo si ricollega al riallineamento dell'economia piemontese sul profilo nazionale, propone alcune importanti articolazioni settoriali. E' il caso delle fibre artificiali e della meccanica di precisione, il cui import-export rispetto al totale nazionale si è fortemente ridotto, della gomma e dei mezzi di trasporto il cui declino percentuale è concentrato sulle esportazioni. Non è possibile al momento proporre valutazioni circa le ragioni di queste oscillazioni che potrebbero essere connesse tanto ad evoluzioni delle organizzazioni commerciali quanto, in modo più preoccupante, a parziali "spiazzamenti" delle produzioni regionali rispetto ai flussi più dinamici dell'interscambio estero. E' però significativo che in nessun comparto la quota regionale piemontese sia aumentata nel 1989 rispetto all'anno precedente, tanto dal lato delle importazioni quanto dal lato delle esportazioni. Sembra corretto interpretare tale dato come un ulteriore indizio, di qualche consistenza, di

un complessivo attenuarsi del profilo dinamico della congiuntura regionale rispetto a quanto avvenuto nel resto del Paese.

### 3.5. La distribuzione geografica dell'interscambio estero regionale

Dal punto di vista della collocazione geografica delle esportazioni piemontesi gli anni '80 registrano alcune importanti evoluzioni (tab. 11). L'Europa dei Dodici assorbe il 61% dell'export regionale con variazioni di poco rilievo fino al 1986 (tranne il caso del 1981, dovuto peraltro ad un comportamento irregolare dell'area Opec, ed in particolare dell'export verso la Libia), ed una brusca impennata nell'anno seguente.

Tabella 11 Export per paesi ed aree di destinazione - Quote % sul totale esportato del Piemonte

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Francia	20,4	17,8	20,1	20,9	18,3	18,1	17,9	20,1
Germania	16,6	14,7	16,6	17,3	16,8	16,8	17,9	18,8
Gran Bretagna	8,1	8,7	9,3	9,4	9,7	9,4	9,3	9,3
Cee a 12	56,8	51,3	56,8	58,3	54,8	54,0	56,2	61,0
Altri Europa (1)	9,7	8,6	8,5	9,4	9,3	10,3	10,5	10,4
Usa	5,3	6,2	6,5	6,3	9,7	12,3	11,3	8,7
Giappone	1,1	1,3	1,3	1,4	1,5	1,1	1,3	1,4
Paesi del Comecon	4,2	2,8	2,7	2,9	2,8	2,7	2,9	2,8
Paesi dell'Opec	9,2	14,7	10,0	8,3	7,1	5,7	4,1	2,3
NIC'S (2)	0,6	0,7	0,8	0,8	1,1	1,4	1,1	1,1
PVS indebitati (3)	7,1	6,7	5,7	3,5	2,8	2,6	2,7	2,1
Altri	8,1	7,5	7,6	8,8	10,8	9,7	9,6	12,5
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Austria, Svizzera, Svezia, Norvegia, Finlandia

(2) Hong Kong, Taiwan, Corea del Sud, Singapore

(3) Sono i paesi a cui si rivolge il Piano Baker

Fonte: Elaborazioni Ires su dati Ice-Uic

All'interno della Cee, il ruolo predominante dell'export verso la Francia rimane vigoroso, pur tra oscillazioni; il riequilibrio è a favore della Germania, che nel 1987 arriva ad accogliere una quota dell'export piemontese di poco inferiore a quella francese. In tendenziale rialzo anche la quota dell'export verso gli altri paesi non-Cee dell'Europa Occidentale.

Le esportazioni verso gli Stati Uniti hanno fatto segnare, negli anni '80, un vero e proprio boom, passando da 472 miliardi nel 1980 a 1.966 miliardi nel 1986 (prezzi correnti) per poi ridiscendere bruscamente a 1.417 miliardi. Tale incremento ha più che raddoppiato la quota dell'export verso gli Usa sul totale regionale, che nel 1986 è risultata dell'11,3% (era il 5,3% sei anni prima) e nel 1987 dell'8,7%. Alla base di tale prestazione vi è certamente una pluralità di fattori: la quota Usa infatti aumenta anche nel periodo più difficile del ciclo economico americano, tra il 1981 ed il 1982, ma è rilanciata in modo sostanziale dalla ripresa del 1984 ed è poi sostenuta dal favorevole andamento del dollaro. Nulla è cambiato invece per quanto riguarda il Giappone, che accoglie una piccola parte dell'export regionale.

L'area dei paesi esterni all'Ocse ha progressivamente perso importanza all'interno dell'export piemontese. I paesi del blocco orientale sono scesi dal 4,2% al 2,8% del fatturato totale a seguito di una crescita veramente modesta del valore esportato (da 369 miliardi nel 1980 a 508 nel 1986), che implica una notevole flessione in termini reali; le esportazioni verso l'Opec sono addirittura crollate in valore assoluto (da 815 ad addirittura 420 miliardi nei sette anni 1980-87), con un crollo dal 1986 ed una anomalia, già ricordata, nel 1981. La quota dell'Opec è così scesa dal 9,2% al 2,3% nel 1987. E' sembrato infine utile evidenziare altri due blocchi di paesi, entrambi in primo piano negli anni '80, seppure per ragioni opposte. Si tratta dei paesi neo-industrializzati asiatici (Hong Kong, Taiwan, Singapore, Corea del Sud), e dei paesi in via di sviluppo con gravi problemi di indebitamento, qui definiti come quei paesi a cui era rivolto il piano dell'ex segretario al Tesoro americano James Baker.

Coerentemente con le aspettative, i paesi neo-industriali fanno registrare una piccola, ma significativa crescita della loro quota, con esportazioni quasi quadruplicate in sei anni. E' interessante notare subito come dal lato delle importazioni non si verifichi alcun motivo di allarme: le importazioni piemontesi da questo gruppo di paesi erano pari a 103 miliardi nel 1983, e sono passate a 194 miliardi di lire nel 1987, cioè un valore importato che è inferiore a quello esportato, ed una quota modesta del totale delle importazioni. In altri termini, almeno nella prima metà degli anni '80, i

paesi neo-industriali dell'Estremo Oriente sembrano essere per il Piemonte più una opportunità che un pericolo.

Per ciò che riguarda i paesi indebitati, alla loro difficile situazione il Piemonte ha reagito con un netto calo delle esportazioni su quei mercati. La quota dell'export verso tali paesi, che era del 7,1% nel 1981 è così crollata al 2,1% nel 1987. Si può fare l'ipotesi che gli operatori piemontesi, in ragione del tipo di produzione esportata, abbiano potuto ritirarsi ai primi sintomi di malessere, e senza aspettare un effettivo calo degli ordinativi, riciclando con relativa facilità la produzione verso altri mercati.

E' utile ricordare come per l'Italia il modello di specializzazione per mercati di sbocco si era orientato, negli anni '70, verso il polo rappresentato dai paesi Opec ed, in anni più recenti, verso il mercato americano, grazie alle favorevoli condizioni di domanda ed a buone capacità concorrenziali. Venuti meno questi fattori, le imprese esportatrici hanno cercato nuovi canali di sbocco, sia in Europa che in alcuni mercati dell'Estremo Oriente. Se confrontate con questo scenario, le tendenze piemontesi risultano piuttosto coerenti e tempestive, in certo modo anticipando i movimenti nazionali. La più vistosa disparità riguarda il caso degli Stati Uniti, la cui importanza per il commercio estero regionale sembra tuttora in crescita.

La distribuzione geografica delle esportazioni piemontesi non sembra avere subito, infine, modificazioni di rilievo nell'ultimo biennio. Nelle statistiche Istat la Francia resta il mercato di maggiore penetrazione per le esportazioni regionali con circa il 21% del flusso totale; segue la Germania Unita, con quasi il 17% ed il Regno Unito, al di sotto del 10%. Nel suo insieme la Comunità Europea sembra avere aumentato ancora il suo peso relativo, giungendo a superare il 62% dell'export regionale. Di qualche interesse la leggera caduta della quota di esportazioni verso gli Usa, e per converso il leggero recupero (lo 0,5% in più) dell'export verso i paesi dell'Europa Orientale, pur in un anno particolarmente complesso per questa area come il 1989. Stabili le situazioni degli altri paesi.





## Capitolo IV

### ANCORA SULLA STRUTTURA DELLE ESPORTAZIONI REGIONALI: L'ARTICOLAZIONE PER PROVINCIA DI ORIGINE, PER PAESE DI DESTINAZIONE E PER PRODOTTI

Questo capitolo finale è dedicato ad un approfondimento circa la struttura degli operatori all'export attivi in Piemonte, nonché ad un primo esame dell'articolazione per provincia di origine dei prodotti esportati. Entrambi gli aspetti sono analizzati impiegando il materiale informativo di origine Ice, benchè il secondo sia affrontabile in modo forse più significativo a partire dai dati Istat. Si tratta comunque di una lettura largamente informativa e di prima approssimazione, a cui certamente, per una comprensione più valida, dovranno affiancarsi altri contributi.

#### *4.1. Europa comunitaria e interscambio estero regionale*

La struttura del commercio piemontese con i paesi dell'Europa comunitaria conferma il primato dei grandi mercati francese e tedesco (tab. 1). Insieme al Regno Unito, essi sono gli unici in grado di sostenere fatturati elevati da parte di singole imprese. Ad un secondo blocco appartengono Belgio, Olanda e la Spagna quale mercato emergente tra quelli di recente ingresso nella Comunità. Irlanda, Portogallo, Grecia e Danimarca costituiscono invece l'area dei mercati più piccoli e di minore tradizione (come si nota, il mercato americano è comunque il terzo mercato internazionale del Piemonte, e precede come ampiezza quello del Regno Unito). Il dato medio piemontese indica nel 56%, con lievi oscillazioni, la quota del commercio estero della regione che si svolge all'interno del mercato comunitario. Tale percentuale non risulta però uniforme tra le province e nemmeno nel corso del tempo. Cuneo risulta di gran lunga la provincia più esposta verso i paesi della Cee, con il 66,4% del flusso commerciale del 1986 diretto nell'ambito comunitario (era addirittura il 70% nel 1980), seguita da Vercelli (59,1%, ma il 62,9% nel 1980). Negli altri casi tale quota rimane superiore al 50%, con qualche oscillazione poco comprensibile nel

Tabella 1 Fatturato e numero di operatori per destinazione geografica dell'export

	Regione	AL	AT	CN	NO	VC	TO
<b>FATTURATO 1986</b>							
Francia	3.117,7	158,7	91,4	366,2	197,6	179,8	2.119,3
Germania	3.113,0	125,8	115,9	281,7	207,8	331,3	2.055,1
Gran Bretagna	1.613,3	71,0	35,4	148,9	114,6	84,7	1.158,7
Spagna	457,5	31,2	7,4	23,6	35,3	21,5	338,5
Olanda	479,1	23,9	5,9	39,3	21,7	23,8	364,6
Belgio	510,7	20,0	12,2	49,0	32,0	47,9	349,6
Lussemburgo							
Grecia	162,7	8,9	4,9	28,5	32,0	15,1	73,2
Danimarca	227,6	6,3	3,0	6,7	5,8	14,0	191,9
Irlanda	47,4	6,0	1,3	5,6	1,9	2,0	30,6
Portogallo	104,5	4,0	2,3	5,9	7,0	13,4	71,9
Usa	1.965,9	117,5	80,1	108,1	117,0	96,8	1.446,3
Quota % Cee sul totale	56,5	53,3	51,5	66,4	54,8	59,1	55,3
Quote % Usa sul totale	11,2	13,7	14,7	7,5	10,0	7,8	11,9
<b>OPERATORI 1986</b>							
Francia	3.442	399	221	365	381	410	1.666
Germania	2.824	362	177	257	374	470	1.184
Gran Bretagna	1.819	224	112	177	215	221	870
Spagna	1.200	114	44	79	177	127	659
Olanda	1.018	124	51	92	127	168	456
Belgio	1.358	170	64	143	189	219	573
Lussemburgo							
Grecia	927	79	43	77	140	129	459
Danimarca	513	35	26	56	65	85	246
Irlanda	200	18	16	12	29	27	98
Portogallo	559	35	20	40	60	97	307
Usa	1.660	300	121	131	200	191	717

segue Tabella 1

Regione	AL	AT	CN	NO	VC	TO
<b>FATTURATO 1984</b>						
Francia	2.673,8	140,7	76,6	307,5	154,7	1.816,1
Germania	2.460,1	96,7	87,6	230,3	158,2	1.590,1
Gran Bretagna	1.412,6	59,1	16,2	105,6	113,5	1.042,8
Spagna	272,7	12,6	5,4	15,1	20,3	201,4
Olanda	316,7	19,9	3,0	30,7	16,1	226,5
Belgio	443,5	13,3	9,4	39,3	25,9	305,3
Lussemburgo						
Grecia	143,2	4,9	4,4	22,7	25,0	69,7
Danimarca	163,0	4,5	2,6	5,2	5,1	129,8
Irlanda	46,4	1,4	1,7	6,7	2,1	33,4
Portogallo	75,5	1,9	1,5	4,5	4,6	56,6
Usa	1.416,9	109,4	107,6	100,9	98,2	925,1
Quota % Cee sul totale	54,8	48,7	38,7	60,1	50,8	55,5
Quota % Usa sul totale	8,1	12,8	19,8	7,0	8,2	7,6
<b>OPERATORI 1984</b>						
Francia	3.508	338	172	379	404	1.791
Germania	2.880	343	142	278	378	1.241
Gran Bretagna	1.825	224	78	161	237	893
Spagna	1.105	98	29	67	161	642
Olanda	1.070	135	40	95	150	496
Belgio	1.444	165	43	137	215	640
Lussemburgo						
Grecia	1.016	68	48	70	164	521
Danimarca	529	35	17	58	68	261
Irlanda	238	23	13	21	32	122
Portogallo	463	23	20	31	48	279
Usa	1.601	277	97	129	198	714

segue Tabella 1

	Regione	AL	AT	CN	NO	VC	TO
<b>FATTURATO 1980</b>							
Francia	1.801,4	74,2	74,4	182,1	1.286,3	92,1	92,3
Germania	1.465,9	82,4	74,8	128,7	931,4	83,8	164,8
Gran Bretagna	714,6	39,8	19,1	44,3	531,2	51,8	28,4
Spagna	271,4	9,7	2,8	7,7	232,6	12,4	6,2
Belgio	308,2	13,3	8,1	22,3	211,0	21,7	31,7
Olanda	209,0	10,8	2,4	18,0	148,6	15,2	14,1
Lussemburgo							
Grecia	82,5	2,6	5,6	11,0	48,3	9,5	5,5
Irlanda	39,4	0,7	0,37	6,2	29,1	2,1	1,0
Danimarca	60,7	2,5	3,2	2,8	44,4	3,1	4,7
Portogallo	56,5	2,2	2,4	2,9	40,3	6,4	2,3
Usa	472,0	n.d.	19,6	20,3	348,2	34,8	13,2
Quota % Cee sul totale	56,6	54,6	62,1	70,2	54,9	53,6	62,9
Quota % Usa sul totale	5,3	n.d.	6,3	3,3	5,4	6,2	2,3
<b>OPERATORI 1980</b>							
Francia	4.006	390	180	423	464	443	2.106
Germania	3.296	407	137	283	422	560	1.487
Gran Bretagna	1.842	203	82	157	229	234	937
Belgio	1.848	223	71	132	262	269	891
Olanda	1.269	151	33	102	180	165	638
Lussemburgo							
Grecia	996	58	36	59	157	127	559
Portogallo	542	40	14	21	57	50	360
Danimarca	573	51	17	46	68	83	308
Irlanda	300	25	14	24	33	27	177
Spagna	1.268	95	32	66	172	104	799
Usa	1.264	206	60	94	183	149	572

Fonte: Elaborazioni Ires su dati Uic-Ice

corso degli anni. Passando ad analizzare il numero di operatori coinvolti, si può notare come tutti i paesi comunitari, inclusi quelli di recente adesione, abbiano visto una flessione nel numero di agenti impegnati nel commercio di esportazione dal Piemonte verso i loro mercati, con l'unica eccezione del Portogallo. Al contrario, come termine di confronto, va osservato come gli esportatori verso gli Usa siano aumentati di circa 400 unità nei sei anni considerati. Anche in questo caso, la situazione delle singole province non è molto uniforme. Nel caso di Torino, si assiste ad una caduta generalizzata del numero di operatori, per così dire, intracomunitari (che contrasta in modo sostanziale, tuttavia, con il forte incremento degli operatori torinesi impegnati sul mercato americano). Nel caso di Cuneo, diminuiscono gli operatori impegnati nel commercio verso Francia e Germania, ma aumentano quelli presenti sugli altri mercati comunitari, soprattutto quelli minori. A Vercelli ed a Novara gli spostamenti sono di dimensioni molto più contenute, ma sembra di cogliere qualche indizio di una flessione che investe i mercati di maggiore tradizione, mentre qualche espansione si verifica sui mercati di recente ingresso nella Cee. Alessandria ed Asti confermano comportamenti più difficili da decifrare. In queste province, ed in modo specifico nella seconda, si verifica un consistente aumento degli operatori, anche verso i mercati tedesco, francese e degli altri paesi dell'originaria Comunità. In sostanza, è sembrato possibile ipotizzare quasi un comportamento dualistico: nei mercati già consolidati potrebbe essere in atto un processo di razionalizzazione e specializzazione, con conseguente riduzione degli operatori impegnati, mentre, al contrario, sui mercati dei paesi di nuovo inserimento sarebbe in corso, oltrechè anche qui un processo di razionalizzazione, una fase di sfruttamento delle nuove opportunità che spinge ad incrementare gli operatori coinvolti su quei mercati. Tale ipotesi, sul piano del fatturato, dovrebbe comportare tassi di espansione maggiori per il secondo gruppo di paesi rispetto al primo. Alla verifica, ottenuta confrontando i tassi di crescita del fatturato nel primo gruppo di paesi (Francia, Germania, Regno Unito, Belgio, Olanda) con quelli del secondo gruppo (Spagna, Grecia, Danimarca, Irlanda, Portogallo), l'esito si è rivelato incerto. In effetti il tasso di crescita è maggiore per il primo gruppo nel caso dell'intera regione, di Alessandria e Vercelli (con differenziali molto ampi), di Novara e di Cuneo; è inferiore nel caso di Torino e di Asti. Nell'insieme, i dati disponibili sembrano confermare che negli anni '80 vi è stata una più accelerata penetrazione degli operatori piemontesi e di alcune produzioni sui mercati minori dell'area comunitaria. Al di fuori dell'ambito Cee, il fenomeno Stati Uniti assume ri-

lievo assoluto in tutte le province, con aumenti in qualche caso spettacolari (è il caso di Asti, dove in sei anni è raddoppiato tanto il numero degli esportatori quanto il fatturato esportato verso gli Usa).

La suddivisione per fatturato degli operatori all'export verso i paesi Cee è solo di parziale utilità. Quella attualmente disponibile, infatti, è una ripartizione per fatturato ottenuto specificamente nel singolo paese, e non per dimensione globale della singola impresa sul mercato estero. E' evidente che in tal modo scompaiono le imprese grandi, che si trasformano dal punto di vista della statistica, in tante imprese più piccole. Solo nei mercati maggiori, capaci di consentire fatturati unitari molto considerevoli, sopravvivono statisticamente le grandi imprese (una elaborazione più adeguata, che separa la dimensione globale d'impresa da quella verificata su singoli mercati è stata già richiesta all'Ice). L'esame del materiale elaborato conferma questa tesi: solo Francia, Germania, Regno Unito e, in parte, Belgio e Olanda presentano imprese grandi; negli altri mercati prevalgono dimensioni unitarie minori, mentre in Portogallo, Danimarca, Irlanda e Grecia i fatturati per impresa sono molto ridotti.

#### *4.2. La permanenza delle imprese sui mercati esteri*

Informazioni di notevole interesse si possono ricavare verificando il profilo temporale della presenza delle imprese sui mercati esteri. In questa fase del lavoro l'attenzione, sotto questo aspetto, è stata dedicata al solo mercato dell'Europa comunitaria e per il periodo degli anni '80. Il primo dato che emerge è il numero veramente elevato di imprese che fanno il loro esordio, ogni anno, sul mercato comunitario (tab. 2): ben 4.064 imprese nel 1981, 2.188 nel 1985, anno nel quale si registra il punto di minimo, per poi risalire a 2.579 imprese nel 1987. Le cautele, già segnalate più volte nel testo, relative all'effettivo contenuto informativo di questi dati, debbono a questo proposito essere ripetute: in particolare, dietro a questi numeri si nasconde, almeno in parte, un fenomeno di moltiplicazione dei numeri di registrazione delle operazioni con l'estero da parte di imprese già attive su tali mercati. In ogni caso, gli operatori esordienti sul mercato comunitario costituiscono il 47,5% del totale degli operatori attivi nel 1981, e malgrado un profilo discendente, rimangono una quota molto consistente: ogni anno, circa il 30% degli operatori attivi è costituito da nuovi operatori (purtroppo, al momento attuale, non è possibile



Tabella 2 Struttura e stabilità degli esportatori piemontesi sui mercati Cee.  
Analisi per numero di operatori

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Tot. op/anno*	8.548	8.533	8.523	7.735	7.609	7.645	7.850	7.796
Op. che iniziano nell'anno	4.064	3.624	3.039	2.527	2.260	2.188	2.418	2.579
- di cui presenti solo nell'anno	1.516	1.208	946	707	630	647	862	1.427
Saltuari								
freq. 2	444	293	323	284	243	278	250	301
freq. 3	389	376	251	274	276	234	259	236
freq. 4	304	338	296	193	228	222	209	198
freq. 5	279	300	315	243	230	286	232	205
freq. 6	264	248	209	211	216	177	214	197
freq. 7	198	169	177	170	172	173	129	198
Saltuari+continui								
freq. 2	947	989	648	513	458	510	764	701
freq. 3	673	719	648	439	430	576	549	478
freq. 4	514	588	589	524	532	486	430	381
freq. 5	434	519	569	658	645	526	428	366
freq. 6	422	512	653	655	660	621	450	377
freq. 7	414	733	741	734	736	737	693	546
freq. 8	-	-	-	-	-	-	-	1.746
1=nga 2/nga 1	47,5	42,4	35,6	32,7	29,7	28,6	30,1	33,1
2=nga 3/nga 1	17,7	14,1	11,1	9,1	8,2	8,5	11,0	18,3
3=riga 3/riga 2	37,3	33,3	31,1	28,0	27,9	29,6	35,6	55,3

\* totale operatori in Cee ed extra Cee

Fonte: Elaborazioni Ires su dati Ice-Uic

confrontare il Piemonte con la situazione italiana generale). Ad una "natalità", per così dire, sensibilmente elevata, corrisponde una mortalità quasi immediata altrettanto sostenuta. Le imprese che risultano presenti sul mercato europeo per un solo anno, che ovviamente coincide con il loro anno di esordio, passano da 1.516 nel 1980 a 630 nel 1984, per poi tornare ad essere 1.427 nel 1987. In percentuale, la loro quota si aggira attorno al 30%, con però una decisa impennata nel 1987, nel quale tale quota sale al 55%. Tentando una prima interpretazione, si può pensare che, a partire dal 1981, anno di afflusso particolarmente intenso di nuove

imprese sul mercato estero, il successivo periodo di stagnazione, interna ed internazionale, abbia ridotto il numero complessivo di operatori sui mercati europei, determinando un rallentamento anche più intenso nell'accesso al mercato europeo da parte di nuovi operatori; al contrario, la ripresa avviata dal 1985 ha nuovamente ampliato il numero di operatori, con un aumento più sostenuto di quelli esordienti, che si trasforma in un quasi boom nel corso del 1987. Alla maggiore elasticità rispetto al ciclo degli esordienti si accompagna, tuttavia, un profilo anticiclico della loro stabilità: coloro che debuttano sul mercato europeo comunitario in anni difficili tendono a rimanervi per periodi superiori all'anno di esordio in misura maggiore di quanto non accade per coloro che invece esordiscono in anni più favorevoli. Sembra possibile trarre da queste considerazioni qualche dubbio circa la ipotesi, da alcune parti ventilata, di un comportamento "residuale" delle imprese sul mercato estero: se così fosse, infatti, la quota degli esordienti dovrebbe tendere al rialzo nei periodi di congiuntura negativa, e l'opposto dovrebbe accadere in quelli di congiuntura favorevole. E' possibile che l'universo delle imprese, che include di per sé una larga quota di operatori marginali, sia poco adatto a verificare l'ipotesi, che potrebbe tuttavia essere consistente per imprese più strutturate, e riguardare più i volumi esportati che la presenza vera e propria sul mercato estero. Ulteriori analisi sono comunque opportune, su questo come su numerosi punti seguenti.

Passando all'analisi della frequenza temporale, gli operatori sono stati raggruppati in classi secondo il numero di anni di presenza sui mercati europei (da 2 a 7 anni), nonché il carattere saltuario (anni non contigui) o continuo (anni contigui) della presenza stessa. Dalla lettura dei dati traspare come ciascuna classe mostri un profilo temporale negativo, con l'unica eccezione della frequenza sette anni (quasi assoluta stabilità), che invece ha un profilo temporale ascendente. Si può pensare, in sostanza, che le presenze sporadiche siano in fase di progressivo indebolimento, più accentuato nelle classi di frequenza minore, a favore invece di un gruppo di imprese che tendono ad installarsi stabilmente sul mercato europeo. Su di esso hanno operato, in modo del tutto continuativo nel periodo 1980-87, 1.746 imprese (circa il 20% del totale) che costituiscono il vero nucleo fondamentale dell'export piemontese nell'Europa comunitaria.

Il concetto di mortalità delle imprese sul mercato estero, introdotto a proposito delle imprese presenti in un solo anno, può essere esteso a comprendere il caso di imprese che scompaiono dopo periodi più o meno lunghi di presenza. Si tratta di un concetto molto relativo, ovviamente, in

parte perchè l'analisi non può spingersi oltre il 1987, in parte perchè ha poco senso considerare morta nel 1987 una impresa che si era presentata, oltre che nel 1987, solo nel 1980. In altri termini, il confine tra presenza intervallata da lunghe assenze e morte con successiva rinascita tende a diventare del tutto aleatorio. Come anno di scomparsa di una impresa sul mercato comunitario è stato considerato l'ultimo anno di presenza. Si tratta di dati piuttosto difficili da organizzare in maniera significativa (tab. 3). Se letta in verticale, colonna per colonna, la tabella fornisce la struttura per durata della mortalità nell'anno: ad esempio, nel 1986 il maggior numero di abbandoni ha riguardato imprese a scarsa presenza (due, tre anni), accanto ad imprese con presenza molto consistente (sette anni); letta in orizzontale, per riga, consente di valutare il profilo temporale della mortalità riferita ad una data presenza: così si può notare come il numero di abbandoni dopo due anni di presenza ha avuto una flessione negli anni centrali, per poi crescere nuovamente tra il 1985 e il 1986.

Tabella 3 Mortalità delle imprese esportatrici sul mercato europeo Cee

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Tot. op/anno mortalità nell'anno di entrata	1.516	1.208	946	707	630	647	862
Mortalità							
dopo 2 anni	-	503	323	298	257	319	364
dopo 3 anni	-	-	284	145	133	200	211
dopo 4 anni	-	-	-	210	77	149	142
dopo 5 anni	-	-	-	-	175	151	141
dopo 6 anni	-	-	-	-	-	208	140
dopo 7 anni	-	-	-	-	-	-	216
Medie	2	344					
	3	195					
	4	144					
	5	156					
	6	174					
	7	216					

Fonte: Elaborazioni Ires su dati Ice-Uic

L'analisi finora condotta sul numero di operatori si può estendere alle cifre del loro fatturato (tab. 4). Le imprese esordienti hanno fatturato, nei sei anni considerati, tra i 1.031 ed i 1.557 miliardi, con una quota rispetto al totale fatturato che è passata dal 15,6% nel 1980 al 7,5% nel 1984, ed un recupero, ma molto parziale, nel biennio seguente. Il fatturato delle imprese che scompaiono dopo un solo anno di presenza si conferma estremamente modesto, sempre inferiore ai 50 miliardi, confermando la convinzione di una estrema marginalità di questo gruppo di operatori.

Tabella 4 Struttura e stabilità degli esportatori piemontesi sui mercati Cee.  
Analisi per fatturato (miliardi di lire correnti)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Totale fatt.	8.844	9.555	11.689	12.610	14.615	17.545	17.416
Fatt. operatori che iniziano nell'anno	1.377	1.248	1.483	1.351	1.103	1.031	1.557
Fatt. operatori presenti solo nell'anno	33,3	16,1	21,5	29,1	25,0	20,3	48,8
Fatt. imprese che scompaiono nell'anno stesso di ingresso	»	»	»	»	»	»	»
Fatt. imprese							
con freq. 2	56,7	24,9	24,3	24,5	20,1	31,4	169,3
freq. 3	84,3	54,5	32,1	23,6	44,1	65,6	110,4
freq. 4	134,4	104,7	69,6	41,2	77,2	158,2	178,8
freq. 5	198,7	172,1	128,5	161,8	192,0	201,7	162,4
freq. 6	238,9	178,5	286,2	322,4	345,8	328,4	334,6
freq. 7	218,6	482,5	783,3	824,4	936,2	1.015,1	1.022,6
Fatt. imprese							
con mort. 2	-	14,6	17,8	18,3	17,2	27,0	26,2
mort. 3	-	-	15,9	4,7	26,0	7,1	12,3
mort. 4	-	-	-	14,8	3,1	7,0	7,4
mort. 5	-	-	-	-	16,9	5,8	5,8
mort. 6	-	-	-	-	-	17,2	8,2
mort. 7	-	-	-	-	-	-	32,3
1=riga 2/riga 1	15,6	13,1	12,7	10,7	7,5	8,1	8,9
2=riga 3/riga 1							
3=riga 3/riga 2	2,4	1,3	1,4	2,1	2,2	1,9	3,1

Fonte: Elaborazioni Ires su dati Ice-Uic

L'ampiezza del fatturato è correlata positivamente con la frequenza di presenza sul mercato. Salvo poche eccezioni, le imprese più presenti fatturano di più, com'era logico attendersi. E' invece un poco sorprendente il divario che si riscontra tra il fatturato delle imprese sempre presenti e quello delle imprese con presenza subito inferiore (nel caso, sette anni). Ciò consente di dire che una significativa fascia di operatori impegnati sui mercati comunitari, in modo che certo non si può definire occasionale, ha dimensioni unitarie assai ridotte (nel 1986 tale gruppo ha fatturato poco più di un miliardo per operatore). Quali altre caratteristiche contribuiscano a definire questo tipo di operatore potrebbero essere oggetto di una utile esplorazione (specializzazione, produzione di piccoli lotti, artigianalità, ecc.). Vi è infine da notare come le imprese presenti in anni contigui, anche se per frequenze molto ridotte, tendano in generale ad avere fatturati anche sensibilmente superiori ad operatori di pari frequenze ma distribuite in anni non contigui: con ogni probabilità, la presenza non interrotta è in qualche modo da far risalire ad atteggiamenti più programmati degli operatori interessati, mentre le frequenti interruzioni sono indice di un atteggiamento estemporaneo, reattivo, con qualche precipitazione, a sollecitazioni esterne o a difficoltà del mercato consueto.

#### *4.3. La composizione delle esportazioni per settore merceologico e provincia di origine*

Si tratta, a questo punto, di introdurre una variabile finora non considerata, vale a dire la composizione merceologica dell'export. In questa fase introduttiva, la strada scelta consiste nel limitare, il numero di mercati considerati, ma per converso mantenere tutto il dettaglio delle specifiche doganali. Concretamente, la scelta compiuta è stata di iniziare dai mercati più vasti e già consolidati di Francia, Germania e Regno Unito, affiancando ad essi il mercato emergente della Spagna. Inoltre è sembrato più utile affrontare subito l'analisi a livello di singole province, piuttosto che sul piano regionale: come si vedrà, il dato regionale è una media di situazioni anche molto contrastanti.

La composizione merceologica esaminata comprende, in un primo blocco, una serie di produzioni industriali, per le quali l'identificazione tra capitolo doganale e settore è più stretta; in un secondo blocco, i capitoli (non tutti) relativi al settore agro-alimentare; nel terzo blocco, infine, sono compresi i capitoli del tessile-abbigliamento. La scelta è motivata dal fatto

che, nel primo caso, tali produzioni costituiscono di gran lunga le voci più decisive dell'export piemontese, mentre negli altri casi si tratta probabilmente delle aree merceologiche dove vi è più spazio per una attività di promozione conducibile su scala regionale. Successivamente è senz'altro importante allargare lo spettro dei settori esaminati. Si può a questo punto passare ad esaminare i casi delle singole province.

Nel caso di Alessandria, i punti di forza dell'esportazione di prodotti industriali sono costituiti dalla meccanica e dalle materie plastiche (si ricordi che, nella classificazione a due cifre tutte le produzioni di questi comparti sono racchiuse in un unico capitolo doganale, per cui al momento analisi più dettagliate sono impossibili). Il fatturato della meccanica sul mercato francese e tedesco si è aggirato, nel 1986, attorno ai 40 miliardi, poco più del doppio di quanto fatturato in Spagna e Regno Unito. Il numero degli operatori è aumentato in misura modesta, ma in tutti i mercati considerati, il che sembra possa essere interpretato come un buon segno di tenuta. I prodotti in plastica mostrano invece comportamenti più irregolari. Nel 1986, il fatturato si aggirava attorno ai 15-16 miliardi sui mercati francese e inglese, mentre il mercato tedesco era paragonabile a quello spagnolo (vicino ai 2 miliardi), con una sostanziale stabilità nel numero di operatori, tranne che sul mercato inglese, nel quale i produttori di plastiche dell'alessandrino sono passati da sei nel 1980 a sedici nel 1986. In questo primo raggruppamento di capitoli, merita una citazione anche il caso dei materiali elettrici: nel 1986 poco più di tredici miliardi esportati in Germania, undici in Gran Bretagna, quasi dieci in Francia e sei in Spagna, con anche qui un leggero, generalizzato aumento degli operatori (ma fatturato unitario in flessione in termini reali).

Nel raggruppamento dei capitoli doganali dell'agro-alimentare, spicca innanzitutto la consistenza abbastanza modesta delle esportazioni, con la sola parziale eccezione del mercato francese. Su tale mercato Alessandria ha esportato nel 1986 zuccheri per nove miliardi, cereali per quasi sette e macinati per poco più di due. Degna di citazione l'esportazione per quasi due miliardi di ortaggi preparati sul mercato tedesco, alla quale peraltro si affiancano fatturati irrisori sugli altri mercati considerati. Per tutte le altre voci le cifre sono assolutamente modeste se non inesistenti. A titolo di puro e semplice stimolo per successive ricerche, di carattere più operativo e finalizzato alla costruzione di interventi gestibili in sede locale, sembra utile richiamare qualche giudizio. Nell'insieme l'agro-alimentare alessandrino si presenta molto debole dal punto di vista della presenza sui principali mercati esteri europei. Lo stesso modestissimo



numero di operatori, quasi tutti con fatturati di piccola entità, lo conferma. Vi sono punti di forza relativi, almeno a prima vista di buona tenuta, solo sul mercato francese. Probabilmente si tratta di operatori che per le ragioni più varie hanno trovato canali di penetrazione su un singolo mercato, potenzialmente in grado di ampliare il proprio raggio di azione, ma poco attrezzati per fronteggiare difficoltà di informazione, di ricerca di sbocchi locali o altro ancora. Naturalmente quella qui proposta è solo una ipotesi, da controllare con successive indagini. Stupisce infine la quasi completa assenza di scambi in uscita verso la Spagna.

Nel raggruppamento dei capitoli del tessile-abbigliamento, i punti di forza sono costituiti dalla maglieria e dalla tradizionale produzione di cappelli. Mentre però la prima, a parte qualche battuta di arresto (com'è accaduto nel 1984), mantiene le posizioni, ed anzi rafforza notevolmente l'export sul mercato tedesco (17 miliardi di fatturato nel 1986), le esportazioni di cappelli sembrano in sensibile declino: dai quasi tre miliardi fatturati sul mercato francese nel 1980 si è passati a 1,7 miliardi nel 1986; flessione anche sul mercato tedesco (da 1,2 a 0,9 miliardi), solo in parte compensate da incrementi per un centinaio di milioni sul mercato inglese e spagnolo. Si sono invece rivelate molto dinamiche le esportazioni classificate come vestiario ed accessori relativi: 1,6 e 2,8 miliardi fatturati rispettivamente in Francia e Germania nel 1986, mentre tali cifre ammontavano a cento e trecento milioni nel 1980. Ulteriori approfondimenti locali possono aiutare a inquadrare quanto avvenuto. Praticamente irrilevanti le altre produzioni. Complessivamente quest'area merceologica appare di scarso peso, ma in fase di evoluzione, a danno delle lavorazioni tradizionali ed a vantaggio di quelle nuove, mentre la maglieria rimane comunque la presenza più significativa sul mercato estero.

Alquanto diversa la situazione della provincia di Asti. Nell'ambito del primo raggruppamento, spicca l'export di prodotti meccanici (62,4 miliardi fatturati sul mercato tedesco nel 1986, forti consistenze anche altrove), ma anche i capitoli doganali relativi al ferro-acciaio, ai materiali elettrici ed agli autoveicoli forniscono un buon contributo. E' tuttavia notevole e preoccupante la frammentazione degli operatori: in media gli operatori, in tutti i capitoli inclusi nel gruppo, fatturano non oltre il miliardo annuo, e nella più parte dei casi tale cifra è di molto inferiore (peraltro si tratta di una situazione simile, seppure forse più accentuata, a quella di Alessandria). Il profilo temporale sembra indicare una importante caduta del peso dei prodotti meccanici sul mercato francese (export sceso da 24 a 11,3 miliardi in sei anni, con una perdita particolarmente grave nel 1984), a cui si

è accompagnata una esasperata frammentazione degli operatori (passati nello stesso tempo da 42 a 57); la conquista di nuovi spazi per le produzioni siderurgiche sul mercato tedesco (da 80 milioni esportati nel 1980 ai 5,4 miliardi esportati nel 1986 da otto operatori); un movimento abbastanza regolare in tutti gli altri casi.

Nel raggruppamento agro-alimentare, com'è facile comprendere, è il capitolo relativo alle bevande che costituisce la voce principale. Nel 1986 il fatturato degli operatori astigiani è stato di 19 miliardi sul mercato francese, 24 su quello tedesco e 5 sul mercato del Regno Unito (è opportuno ricordare che una parte importante della produzione è sicuramente esportata da imprese con sede al di fuori della provincia di Asti, e non è qui rilevata). Purtroppo non si tratta di una prestazione soddisfacente, essendo inferiore al dato del 1980 tanto per la Francia che per la Germania, ed appena al di sopra per quanto riguarda l'export verso il Regno Unito. L'altro capitolo di qualche interesse è dato dagli ortaggi preparati (4,2 miliardi di esportazioni in Francia, oltre un miliardo nel Regno Unito nel 1986), e dai prodotti di macinazione (quasi tre miliardi di esportazioni in Francia nel 1986).

Per quanto riguarda il comparto tessile-abbigliamento, si può senz'altro dire che la sua importanza dal punto di vista dell'export astigiano è del tutto modesta. L'unico capitolo di qualche interesse è quello della maglieria, con quasi quattro miliardi fatturati complessivamente nel 1986 in Francia, Germania e Regno Unito da un piccolo nucleo di imprenditori.

Complessivamente, la situazione della provincia appare notevolmente fragile, come già si intuiva dai dati generali presentati nel capitolo precedente. Le presenze in qualche modo identificabili come punti di forza sono poche, e limitate al solo comparto vinicolo per ciò che riguarda l'agro-alimentare. Forse su questo punto vale la pena attirare meglio l'attenzione, in quanto Asti, tra le province piemontesi, è quella la cui immagine è maggiormente caratterizzata in direzione di una qualificazione agricola piuttosto evoluta e proprio tale fattore di immagine potrebbe fare da volano per aprire spazi diversificati ad altre produzioni, oltre alle tradizionali vitivinicole, tanto sul mercato interno quanto su alcuni mercati esteri.

Decisamente diversa, e di gran lunga più robusta, la presenza sui principali mercati europei delle attività produttive della provincia di Cuneo. Nel primo raggruppamento individuato, è significativa la buona consistenza dei fatturati su tutti i mercati, ed è interessante notare l'intensità

delle relazioni stabilite con il mercato spagnolo, che comprendono quasi tutti i capitoli, seppure per ammontari non molto notevoli. Ad eccezione proprio della Spagna, in tutti gli altri casi il capitolo doganale del raggruppamento con il fatturato più consistente è quello della carta (quasi 50 miliardi fatturati in Francia e Germania, poco più di 30 in Gran Bretagna nel 1986), nel quale peraltro il numero degli esportatori si è mantenuto stabile nel corso degli anni '80. Accanto ai tradizionali capitoli della meccanica, degli autoveicoli e del ferro-acciaio, merita qui ricordare il buon volume di fatturato dei prodotti in plastica, ed anche, seppure in termini relativi, delle arti grafiche. I punti di debolezza, in questo quadro, sembrano essere due: la scarsa consistenza nelle esportazioni di materiale elettrico, e, soprattutto, l'estrema frammentazione degli operatori nei vari mercati, che raggiunge livelli davvero impressionanti nel caso dei prodotti meccanici (nel 1986 72 operatori fatturavano sul mercato francese meno di venti miliardi, e 42 operatori poco più di otto sul mercato tedesco).

Nel raggruppamento dei prodotti agro-alimentari, la leadership appartiene di gran lunga alle produzioni a base di cacao, con fatturati importanti particolarmente in Francia e Germania, e la presenza caratterizzante di un solo grande operatore, con pochi satelliti. Rispetto al 1980, si è verificato un processo di concentrazione, con riduzione degli operatori accompagnata da un considerevole aumento dei volumi di fatturato. Incoraggiante anche la situazione delle esportazioni di frutta, presente su tutti i mercati con importi considerevoli (nel 1986: 9,6 miliardi fatturati in Francia, 18,3 in Germania, 6,6 in Gran Bretagna) e con segni di compattamento (flessione del numero di operatori, ma fatturati unitari più elevati). Un caso singolare è invece rappresentato dai cereali preparati, per i quali si registra un notevole importo sul mercato francese (28,4 miliardi nel 1986), ma la pressochè totale assenza sugli altri mercati. Si tratta, facilmente, di un mercato di prossimità, forse strettamente localizzato, ma con segni di evoluzione. Analogo il caso dei grassi ed olii, per i quali si verifica una forte esportazione sul mercato tedesco. Per quanto riguarda altre voci, resta da notare l'ammontare non disprezzabile delle esportazioni di vini, particolarmente sul mercato inglese, di latte (per cifre più ridotte) e di semi (di nuovo sul mercato inglese).

Sul piano di una valutazione complessiva, inevitabilmente di prima approssimazione, si può dire che il fatturato estero del sistema agro-alimentare cuneese è centrato nettamente su alcune imprese leader dell'industria alimentare, a cui però si accompagna un buon dinamismo di

operatori agricoli impegnati nelle coltivazioni frutticole, ed una presenza molto minuta, ma costante, nelle altre produzioni.

Nel campo delle produzioni tessili e dell'abbigliamento, la maggior parte del fatturato è ottenuta dalla maglieria e dal vestiario e relativi accessori, per un ordine di grandezza attorno ai 55 miliardi per entrambi i capitoli nel 1986. Anche in questo caso, la persistenza della importanza relativa rispetto alle altre voci del comparto si accompagna ad un compattamento della struttura, con flessioni nel numero degli operatori e aumenti dei fatturati. L'altro capitolo che presenta qualche rilievo è quello delle materie tessili continue. Si ritrova uno sviluppo molto scarso delle operazioni sul mercato iberico.

L'impressione che Cuneo sia una provincia abbastanza dinamica e competitiva sui mercati esteri, certamente più dinamica e competitiva delle due trattate in precedenza, è rafforzata dall'esame disaggregato per gruppo merceologico. Contribuiscono a questa valutazione le cifre significative ottenute per numerose produzioni, la notevole articolazione merceologica, il processo di compattamento che sembra in corso pure in aree di prodotti molto diverse tra loro. L'ulteriore riduzione della frammentazione, che sembra urgente particolarmente nell'area della meccanica, incontra un limite nella eterogeneità delle produzioni effettivamente esportate (nascosta dalla vastità dei capitoli doganali); un tentativo di qualche interesse potrebbe rivelarsi la verifica più completa di alcune possibili complementarietà produttive che, se organizzate, consentono forse di ottenere livelli di scala accettabili per operare verso l'estero.

In provincia di Novara, la componente dominante delle esportazioni è data dalle produzioni industriali racchiuse nel primo raggruppamento individuato. I prodotti meccanici sono stati esportati, nel 1986, per quasi 60 miliardi in Francia e Gran Bretagna, per 43 miliardi in Germania e per 18 miliardi in Spagna. Molto significative anche le esportazioni di autoveicoli e di ferro-acciaio, particolarmente sul mercato tedesco, mentre un gradino più sotto, ma pur sempre su livelli interessanti, si colloca l'export di materiali elettrici e di prodotti in plastica. Da notare anche un buon flusso di prodotti delle arti grafiche verso la Francia. Rispetto al 1980 la situazione si è modificata solo in piccola misura. La frammentazione si è ridotta, con poca intensità nell'export di meccanica, in modo sensibile nel capitolo ferro-acciaio. I collegamenti privilegiati evidenziati dai dati del 1986 con la Francia per le arti grafiche e con la Germania per l'export di autoveicoli sono gli stessi che già compaiono sei anni prima, ma nel caso delle arti grafiche le cifre si sono dimezzate, il che è fonte di qualche inquietudine. Il

confronto a sei anni di distanza, infine, sembra evidenziare una sorta di piccolo boom dell'export di prodotti elettrici, cresciuto di undici volte sul mercato francese, di cinque su quello tedesco e di quasi diciotto volte su quello inglese, senza incrementi, anzi con una leggera caduta degli operatori.

Nel campo dei prodotti agro-alimentari, il punto di forza è costituito dai cereali, esportati principalmente in Francia ed in Gran Bretagna, in misura minore in Germania. In questo mercato si è registrata un'espansione estremamente vigorosa, che ha portato l'export verso la Gran Bretagna dai 30 milioni del 1980 ai 7,3 miliardi del 1986, unita alla concentrazione delle operazioni in un numero ridotto di operatori. Si tratta certamente di un mercato con una dimensione media di impresa assai sostenuta.

Caratteristiche analoghe, seppure di entità inferiore, presentano le esportazioni di ortaggi preparati, con pochi operatori dai fatturati assai consistenti, particolarmente sul mercato francese. Di qualche interesse anche il valore del fatturato per il commercio del latte con la Francia. Di minore importanza i flussi attivati negli altri capitoli doganali, mentre è da notare l'assenza di esportazioni agricole verso la Spagna. Anche in questo caso, il confronto con la situazione del 1980 dimostra come le alterazioni siano sostanzialmente di rilievo secondario: ha incontrato improvvise difficoltà l'export di ortaggi preparati sul mercato inglese; si è verificato uno spostamento dalla Germania verso la Francia nel commercio di prodotti della macinazione.

Nel terzo raggruppamento individuato, quello del tessile-abbigliamento, il vestiario ed accessori, insieme alla maglieria, costituiscono il capitolo di maggiore importanza, ma pressochè tutte le altre voci presentano volumi di fatturato di qualche rilievo, e presenze significative su alcuni mercati: è il caso della lana (quasi quattro miliardi fatturati sul mercato spagnolo nel 1986); delle materie tessili continue e del cotone (importanti soprattutto sul mercato francese e tedesco); delle materie tessili in fiocco (Germania); dei manufatti in tessuto (Francia).

Rispetto a sei anni prima, sembra di notare un buon progresso generalizzato, con forse un solo chiaro segno di difficoltà, dato dal crollo del mercato inglese per la maglieria. Si nota pure una certa razionalizzazione tra gli operatori.

In estrema sintesi, dal punto di vista dell'export Novara si presenta come una provincia solida e ben diversificata, con seri problemi di razionalizzazione forse solo nel comparto della meccanica, mentre altrove vi sono segni di processi già avviati.



La provincia di Vercelli mostra una struttura del commercio estero relativamente semplificata. Nel primo raggruppamento il capitolo principale è quello dei prodotti meccanici, con 16 miliardi fatturati in Francia e Germania, 18 nel Regno Unito, 6 in Spagna. Seguono poi i capitoli relativi al materiale elettrico, alla carta ed alla plastica. Questi sono anche gli unici capitoli per i quali si registrano fatturati superiori al miliardo in almeno alcuni dei quattro mercati europei qui considerati. Modesti gli importi altrove. In questo insieme di produzioni, Vercelli si distingue dalle altre province per la tendenza all'aumento, piuttosto che alla riduzione, del numero di operatori, con un preoccupante aumento della frammentazione.

Nel campo delle produzioni agricole, è facile notare come il ruolo principale, e per molti versi esclusivo, è esercitato dal riso. Nel 1986 Vercelli esporta infatti cereali per 20 miliardi in Francia, per quasi 17 miliardi in Germania e per 2 miliardi in Gran Bretagna. Assolutamente modesti o del tutto inesistenti i fatturati in tutte le altre produzioni. L'andamento nel tempo dell'export di riso è comunque fonte di notevole preoccupazione, in quanto l'unico mercato sul quale si nota qualche tenuta è quello tedesco: tanto sul mercato francese quanto su quello inglese si è invece verificata una caduta in valore assoluto delle esportazioni (al netto della inflazione si tratta di una caduta drammatica), che è incerto attribuire a tendenze strutturali o a problemi specifici degli anni considerati. Il confronto con i dati del 1980 mostra anche la scomparsa improvvisa del commercio di carni con la Francia e la Germania, ancora piuttosto fiorente nel 1984.

Come prevedibile, il commercio estero di prodotti tessili appare il vero punto cruciale delle relazioni commerciali del Vercellese con il mercato europeo. Gli ammontari più sostenuti riguardano la Germania (136 miliardi fatturati nella lana, con quasi duecento operatori coinvolti), ma sono importantissime anche le cifre dello scambio con Francia e Regno Unito; ancora molto modeste invece le relazioni con la Spagna. Nessuna novità sostanziale emerge dal paragone con i dati relativi al 1980: si tratta in prevalenza di una evoluzione lineare, con le inevitabili oscillazioni.

In definitiva, le relazioni di Vercelli con i quattro mercati qui considerati sono caratterizzate dall'assoluta prevalenza delle esportazioni tessili (particolarmente verso la Germania), mentre un ruolo nettamente secondario, almeno dal punto di vista dei fatturati sviluppati, anche se non marginale in linea assoluta, svolgono le esportazioni cerealicole e quelle di prodotti meccanici.

Rimane da trattare il caso della provincia di Torino. E' utile ricordare subito che per questa realtà valgono in misura maggiore che in tutte le



precedenti quelle potenziali distorsioni, connesse al modo con il quale i dati sono rilevati, e che sono state descritte ampiamente nel secondo capitolo del presente studio. Qui è il caso di richiamare, per semplice memoria, la principale di esse, e cioè l'attribuzione a Torino di esportazioni, particolarmente nel settore meccanico ed automobilistico, la cui concreta produzione avviene invece al di fuori dei confini della provincia.

Le voci comprese nel primo raggruppamento presentano tutte fatturati molto sostenuti. Più che notare le voci di maggior rilievo, tutto sommato prevedibili, pare più interessante mettere in luce quelle che sembrano zone d'ombra: ad esempio il fatturato ancora modesto sviluppato nel commercio con la Spagna, o la scarsa presenza di esportazioni nel campo delle materie plastiche. Sul piano strutturale, il confronto tra il 1986 e il 1980 non sembra evidenziare novità significative: prevalgono le flessioni nel numero di operatori, ma con qualche controtendenza che riguarda Regno Unito e Germania. Il numero degli operatori in relazione con questi mercati esteri è comunque molto elevato, e testimonia del fatto che parecchie imprese ausiliarie di quelle maggiori mantengono proprie autonome relazioni sui mercati internazionali.

Negli altri due raggruppamenti la situazione è individuabile più facilmente. Nell'ambito dei prodotti agro-alimentari, la provincia di Torino compare con fatturati di un certo rilievo nel capitolo delle bevande, dove i rapporti sono intensi con Germania e Regno Unito, e ridotti invece con la Francia. Negli altri capitoli è visibile al contrario una asimmetria a favore della Francia, con la quale Torino sembra avere scambi più facili che con gli altri paesi in questione. Veramente ridotti i flussi con la Gran Bretagna, mentre sono in pratica inesistenti le presenze sul mercato agro-alimentare spagnolo. Dal punto di vista del profilo temporale, il dato di maggior rilievo è la notevole caduta delle esportazioni frutticole sul mercato tedesco, scese da 4,7 miliardi a 2 miliardi in sei anni.

Nei prodotti del tessile abbigliamento è importante il fatturato sviluppato dalla voce vestiario ed accessori, così come è di buon livello la presenza nel capitolo delle pelli e del cotone. Anche in questo caso gli sviluppi strutturali sono di rilievo minore.

Prima di passare ad alcune considerazioni conclusive, è opportuno presentare qualche dato di sintesi circa il Piemonte preso nel suo insieme nei confronti di tutti i paesi comunitari. L'analisi del fatturato del primo raggruppamento ricalca in larghissima parte quanto detto a proposito di Torino, dato il peso relativo di questa provincia rispetto al totale in questo

settore. E' più interessante notare come, in fondo, in Piemonte sembra mantenersi abbastanza vigoroso un criterio di prossimità nella selezione degli operatori: in ognuno dei capitoli doganali considerati, il numero di operatori decresce sistematicamente passando dal mercato francese a quello tedesco, inglese e infine spagnolo. Al contrario il profilo temporale non consente di cogliere alcuna tendenza decisiva. Si può immaginare che, pur all'interno di una tendenza alla razionalizzazione degli operatori, che probabilmente va vista con favore, vi sia qualche spazio per iniziative volte a semplificare e favorire l'accesso a mercati molto prossimi, ma privi di tradizione e consuetudine per molti imprenditori della regione.

La struttura dell'export agro-alimentare sui singoli mercati mostra significative differenziazioni. La produzione piemontese più importante, dal punto di vista del fatturato sui mercati esteri, risulta essere il cacao e relative manipolazioni, al primo posto nel fatturato in Francia ed in Germania (mentre vi sono sensibili difficoltà di presenza sul mercato inglese). Sul mercato francese ai primi posti si collocano poi le vendite di cereali e relativi preparati, seguiti dalle bevande e dagli ortaggi. Sul mercato tedesco, il Piemonte esporta prevalentemente, oltre al cacao già ricordato, le bevande (per un importo simile a quello del cacao), la frutta ed i cereali. Sul mercato inglese le bevande si trovano al primo posto, seguite dai cereali preparati. Molto modeste le esportazioni verso la Spagna. La maggiore novità rispetto a sei anni prima consiste nel radicamento delle produzioni piemontesi di cereali preparati sul mercato del Regno Unito. Nei prodotti agro-alimentari si nota meno quel criterio di prossimità richiamato a proposito dei mercati più tipicamente industriali.

Infine, nei prodotti tessili e dell'abbigliamento il Piemonte intrattiene relazioni di notevole importanza con la Germania per la lana ed i materiali tessili in fiocco, con i prodotti di maglieria ed il vestiario in secondo piano, mentre questi ultimi sono la voce prevalente dell'esportazione verso la Francia, con lane e fiocco in posizione secondaria. Molto più ridotta l'esportazione complessiva verso il Regno Unito. Il maggior numero di operatori si trova sul mercato tedesco.



L'IRES è stato costituito nel 1958 dalla Provincia e dal Comune di Torino, con la partecipazione di altri enti pubblici e privati. Con la successiva adesione delle altre Province piemontesi, l'Istituto ha assunto carattere regionale.

Nel 1974 è diventato ente strumentale della Regione Piemonte ed è stato dotato di personalità giuridica di diritto pubblico.

L'IRES, struttura primaria di ricerca della Regione Piemonte, sviluppa la propria attività in raccordo con le esigenze dell'azione programmatoria ed operativa della Regione stessa e degli enti locali, e può svolgere attività di ricerca per altri enti.

IRES, via Bogino 21, 10123 Torino - tel. 011/88051